

Mobiliser les entreprises pour le commerce des services



Centre du
Commerce
International

DES EXPORTATIONS POUR UN
DÉVELOPPEMENT DURABLE

© **Centre du commerce international 2013**

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

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

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

Téléphone : +41-22 730 0111

Fax : +41-22 733 4439

E-mail : itcreg@intracen.org

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

MOBILISER LES ENTREPRISES POUR LE COMMERCE DES SERVICES

RÉSUMÉ À L'INTENTION DES SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE

ID=43069

2013

S-15.00 MOB If

Centre du commerce international (ITC)

Mobiliser les entreprises pour le commerce des services

Genève: ITC, 2013. xiv, 150 p.

L'ouvrage contient une étude analytique et pratique de la réforme du secteur des services – déroulement et contenu – qui vise à aider les milieux d'affaires des pays en développement à travailler avec les gouvernements sur les stratégies de développement du secteur des services pour accroître la compétitivité et les échanges commerciaux ; il se penche sur la question de savoir comment les services peuvent favoriser la croissance et le développement ; il étudie le rôle des services dans les négociations commerciales ; il essaie de voir comment les entreprises et les gouvernements des pays en développement peuvent conjuguer leurs efforts pour réaliser des objectifs communs ; il passe en revue différents secteurs de services tels le tourisme, les transports, les communications, l'informatique, l'audiovisuel, l'externalisation d'opérations, les services professionnels et autres services fournis aux entreprises, la construction, la distribution, les services culturels et relatifs aux loisirs ; il contient des données statistiques clés sur le commerce des services ; il contient des références bibliographiques (p. 147).

Descripteurs : **Commerce des services ; Libéralisation des échanges, Pays en développement ; Services.**

Anglais, français, espagnol (éditions séparées)

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

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Images numériques sur la couverture : © Shutterstock, collage par Kristina Golubic, ITC

© Centre du commerce international 2013

Tous droits réservés : aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, enregistrée dans une base de données ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par tout moyen électronique, électrostatique, magnétique, mécanique, ou autre, ou sous forme de photocopie, sans autorisation écrite préalable du Centre du commerce international.

P252.F/DCP/BTP/13-XI

ISBN 978-92-9137-415-1

No. de vente des Nations Unies F.14.III.T.1

AVANT-PROPOS

Lorsque l'on demande à des dirigeants d'entreprises de pays en développement si l'ouverture du commerce des services constitue une menace ou une opportunité, nombreux sont ceux qui y voient une réelle possibilité de développer leur activité. De fait, nombreux sont ceux qui la considèrent comme une absolue nécessité.

Cela reflète le dynamisme du secteur des services pour les entreprises basées dans les pays en développement, tant au plan national que sur les marchés d'exportation. Un nombre toujours croissant d'entreprises tirent parti de cette ouverture, les services représentant plus de 50 % du produit intérieur brut (PIB) de nombreux pays en développement et plus de 45 % dans de nombreux pays moins avancés. Il convient d'ajouter à cela que les produits agricoles et les produits manufacturés contiennent environ 35 % de valeur ajoutée grâce aux services.

Sur le front des échanges commerciaux, la part des pays en développement dans les exportations mondiales de services a été multipliée par trois pour dépasser les 30 %. Et pourtant les pays les moins avancés représentent moins de 0,6 % des exportations mondiales de services, contre 1 % des exportations mondiales de marchandises. De toute évidence, les possibilités d'élargir les exportations de services, d'améliorer la compétitivité internationale et d'accroître les échanges transfrontières restent considérables. Aucun pays ne peut être compétitif sans un secteur des services dynamique et efficace.

Exploiter ce potentiel exige de renforcer la coopération entre les milieux d'affaires et les gouvernements. L'ouverture des marchés au commerce des services n'est pas chose facile car elle exige des réformes intérieures ou régionales. La coopération public-privé est essentielle afin de trouver un juste équilibre entre une réglementation excessive coûteuse et la nécessité de protéger les consommateurs et de réaliser d'autres objectifs de politique nationale par le biais d'une réglementation intelligente.

Tout comme les gouvernements, les entreprises doivent fonder leur programme de réforme sur une vision claire assortie d'une stratégie. Une réforme réglementaire et de politique générale de qualité peut minimiser les coûts de la mise en conformité, améliorer la compétitivité et permettre au commerce de se développer. Les gouvernements et les entreprises doivent se soutenir mutuellement pour obtenir le meilleur pour leurs pays.

Le présent ouvrage vise à donner aux coalitions d'entreprises et aux négociateurs commerciaux les moyens de faire des choix éclairés dans le cadre de leur collaboration pour façonner les accords portant sur le commerce des services et la réforme réglementaire connexe. Il explique en quoi les services contribuent au développement ; expose les questions qui concernent directement le secteur des services dans les négociations commerciales ; et traite de la question de savoir comment les opérateurs économiques et les gouvernements des pays en développement peuvent œuvrer en faveur de la réalisation d'objectifs communs.

Ce faisant, le présent ouvrage encourage les coalitions d'entreprises à travailler avec les gouvernements sur les stratégies de nature à permettre au secteur de se développer. En limitant les subtilités juridiques au strict minimum, l'ouvrage permet aux opérateurs économiques d'améliorer leur compréhension des négociations commerciales sur les services.

Dans le même temps, il aide les gouvernements à envisager les négociations commerciales et la réforme réglementaire du secteur des services sous l'angle des entreprises de leurs pays et régions.

Le présent ouvrage s'inscrit dans le cadre des travaux du Centre du commerce international (ITC) destinés à promouvoir la voix des opérateurs économiques des pays en développement dans le processus d'élaboration des politiques. L'ITC encourage le dialogue public-privé pour recenser les obstacles à la compétitivité à l'exportation et trouver des solutions sur mesure pour les surmonter. Nous espérons que le présent ouvrage contribuera à mobiliser les milieux d'affaires afin qu'ils utilisent les négociations commerciales et les réformes réglementaires pour permettre aux pays en développement de tirer davantage parti des débouchés offerts à l'échelle mondiale par un secteur des services en mutation rapide.



Arancha González
Directrice exécutive
Centre du commerce international

REMERCIEMENTS

L'auteur du présent ouvrage est Malcolm McKinnon, ancien Responsable du Commerce des services au Ministère du commerce et de l'industrie du Royaume-Uni et ancien Directeur de SITPRO Ltd, l'organisme de facilitation des échanges du Royaume-Uni. Il a puisé pour le rédiger dans ses 11 années en tant qu'expert principal du Royaume-Uni en matière de commerce des services (1994-2005), ainsi que dans les projets de consultations sur le commerce des services auxquels il a plus récemment été associé, en particulier en Afrique subsaharienne, et il est entièrement responsable des vues qui y sont exprimées.

Cet ouvrage est le fruit de nombreuses recherches et consultations avec d'autres experts du commerce des services. L'auteur est particulièrement reconnaissant à Hamid Mamdouh, Directeur de la Division du commerce des services à l'Organisation mondiale du commerce, et à son équipe, y compris Rolf Adlung, Peter Morrison, Hoe Lim, Dale Honeck et Antonia Carzaniga, ainsi qu'aux auteurs de nombreux documents de référence de l'OMC utilisés pour préparer les résumés sectoriels contenus dans la seconde partie de l'ouvrage ; à Pierre Sauvé, Directeur des Programmes extérieurs et des partenariats académiques au World Trade Institute, Berne ; et à Marta Soprana, étudiante en Masters au World Trade Institute dont le mémoire a donné à l'ITC l'idée de commander le présent ouvrage, et qui est par la suite entrée à l'OMC en tant que stagiaire.

Parmi les experts en services, actuels et passés, qui ont présenté des suggestions utiles ou dont les documents ont été particulièrement précieux figuraient Julia Nielson et Additiya Mattoo, Banque mondiale ; Matthew Stern, DNA Economics, Afrique du Sud ; Pascal Kerneis, Directeur, Forum européen des services ; John Cooke, Chef de la section internationale, TheCityUK, Londres ; Peter Dodd, Directeur du service d'économie internationale, Ministère des entreprises, de l'innovation et des compétences, Londres ; Dirk Willem te Velde, Overseas Development Institute, Londres ; et Alison Hook, Hook International.

Rajesh Aggarwal, Chef, Section secteur privé et politique commerciale, a supervisé la rédaction du présent ouvrage, Jean-Sébastien Roure, Conseiller sur les aspects juridiques du commerce, Section secteur privé et politique commerciale, ITC, a assuré la coordination ; la gestion et la promotion éditoriales ont été assurées par Natalie Domeisen, Julie Wolf a révisé l'ouvrage et Isabel Droste s'est chargée de la publication assistée par ordinateur. La traduction vers le français a été effectuée par Valérie Coutarel.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	iii
Remerciements	iv
Acronymes	xi
Résumé analytique	xii

PARTIE I

EN QUOI LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE DES SERVICES PEUT-ELLE CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT ?	1
---	---

CHAPITRE 1

ARGUMENTS EN FAVEUR DE LA LIBÉRALISATION DES SERVICES	3
---	---

RÉDUIRE LA PAUVRETÉ GRÂCE AU COMMERCE	4
CONTRIBUTION DES SERVICES AU DÉVELOPPEMENT	6
LES SERVICES, ÉPINE DORSALE DE L'ÉCONOMIE	8
LA RÉUSSITE À L'EXPORTATION EST ALÉATOIRE	8
LES EXPORTATIONS DE SERVICES SURMONTENT LA CRISE	10
TROUVER UN JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE RÉGLEMENTATION ET OUVERTURE DES ÉCHANGES	10
QUID DES SERVICES PUBLICS ?	11

CHAPITRE 2

QU'ENTEND-ON PAR COMMERCE DES SERVICES ?	15
--	----

LES SERVICES SONT INTANGIBLES...ENTRE AUTRES	16
UN LARGE ÉVENTAIL	16
COMPOSITION CHANGEANTE	17
QUATRE MODES DE FOURNITURE	18
INTERNET GOMME LES FRONTIÈRES	21
IMPORTANCE RELATIVE DES MODES DE FOURNITURE	27
LES QUATRE MODES DE FOURNITURE SONT LIÉS	27

CHAPITRE 3

GESTION DE LA RÉFORME RÉGLEMENTAIRE	29
-------------------------------------	----

OBSTACLES AU COMMERCE : PRINCIPALEMENT RÉGLEMENTAIRES	30
POURQUOI RÉGLEMENTER ?	30
UNE RÉGLEMENTATION MEILLEURE, PAS UNE DÉRÉGLEMENTATION	31
L'ÉVALUATION D'IMPACT TEMPÈRE LES EXCÈS	32
SUIVRE LES MEILLEURES PRATIQUES INTERNATIONALES	33
ACCORDS DE RECONNAISSANCE MUTUELLE	33

RÉGLEMENTATION FAVORABLE À LA CONCURRENCE	35
ENCOURAGER LES SERVICES COMPÉTITIFS	36
ORDRE SÉQUENTIEL DE LA RÉFORME DE LA RÉGLEMENTATION	37
CONCLUSIONS POUR LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES	39
CHAPITRE 4	
PROGRAMME DE LIBÉRALISATION DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES	41
PRIORITÉS DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LES POURPARLERS COMMERCIAUX	43
TRANSPARENCE ET PRÉVISIBILITÉ	45
DES INSTITUTIONS EFFICACES	45
ACCÈS AU MARCHÉ ET INVESTISSEMENT	46
RENFORCEMENT DES CAPACITÉS	47
CHAPITRE 5	
ACCORDS COMMERCIAUX ET AFFAIRES	49
LES NÉGOCIATIONS SONT SOURCE DE CRÉDIBILITÉ	50
INFLUENCE DES COALITIONS D'ENTREPRISES	51
COMPRENDRE LES ACCORDS COMMERCIAUX	54
ACCÈS ET TRAITEMENT NON DISCRIMINATOIRE	54
Traitement de la nation la plus favorisée	54
Accès au marché	55
Traitement national	56
LIRE UNE LISTE D'ENGAGEMENTS À L'AGCS	56
OBJECTIF TRANSPARENCE RÉGLEMENTAIRE	58
ÉCHANGE D'OFFRES ET DE DEMANDES	59
DU LIEN UNISSANT GOUVERNEMENT ET OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES	60
RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	61
CHOISIR LES MARCHÉS ET LES SECTEURS PRIORITAIRES	62
FAIRE LE LIEN ENTRE LES SECTEURS, LES MARCHANDISES ET LES SERVICES	65
LES ENTREPRISES DOIVENT ÊTRE PRÊTES À INTERVENIR	65
CHAPITRE 6	
FAIRE EN SORTE QUE LES ACCORDS COMMERCIAUX FONCTIONNENT	67
CONDITIONS D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ	68
RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA MISE EN ŒUVRE	68
RÔLE DES INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE	69
LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT ÊTRE APPELÉS À FAIRE RESPECTER LES DROITS	70
ACCORDS COMMERCIAUX FAÇONNÉS À L'IMAGE DE L'AGCS	72

CHAPITRE 7	
TENDRE ENSEMBLE VERS LES OBJECTIFS COMMERCIAUX	75
CHAPITRE 8	
LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT CONTRIBUER À RENFORCER LES CAPACITÉS	83
COMMENT LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT-ILS FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT ?	84
LE SECTEUR DES SERVICES PEUT BÉNÉFICIER DE L'AIDE POUR LE COMMERCE	85
RÔLE DES ORGANISATIONS DE FINANCEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT	87
PARTIE II	
LIBÉRALISATION SECTORIELLE	89
CHAPITRE 9	
SECTEURS DE SERVICES	91
SERVICES DE TOURISME	92
Portée	92
Poids économique	93
Données commerciales	97
SERVICES DE TRANSPORT ET LOGISTIQUES	98
Portée	98
Poids économique	99
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	100
SERVICES DE COMMUNICATIONS	103
Portée	103
Poids économique	103
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	104
Données commerciales	106
SERVICES AUDIOVISUELS	107
Portée	107
Poids économique	107
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	107
Données commerciales	109
SERVICES INFORMATIQUES ET EXTERNALISATION D'OPÉRATIONS	110
Portée	110
Poids économique	110
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	110
Données commerciales	114

SERVICES FINANCIERS	115
Portée	115
Poids économique	115
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	115
Données commerciales	118
SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	120
Portée	120
Poids économique	120
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	121
Données commerciales	123
SERVICES DE CONSTRUCTION	124
Portée	124
Poids économique	124
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	124
Données commerciales	126
SERVICES DE DISTRIBUTION	127
Portée	127
Poids économique	127
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	128
SERVICES CULTURELS ET RELATIFS AUX LOISIRS	130
Portée	130
Poids économique	130
Libéralisation en vertu d'accords commerciaux	130
Données commerciales	131
APPENDICES	133
Appendice I Classification sectorielle des services (W/120)	134
Appendice II Commerce des services - statistiques clés	140
BIBLIOGRAPHIE	147
TABLEAUX	
Tableau 1 : Exportations de services, pays en développement, 2005-2012	7
Tableau 2 : Analyse FFPM - des pays en développement en tant qu'exportateurs de services	9
Tableau 3 : Avantages et inconvénients de la libéralisation des services publics	13
Tableau 4 : Les quatre modes de fourniture de services	18
Tableau 5 : Catégories de mouvement temporaire de personnes physiques fournissant des services au titre du Mode 4	25
Tableau 6 : Libre circulation des travailleurs et liberté de fournir des services – principes directeurs applicables au Protocole relatif au Marché commun de la CEA	26
Tableau 7 : Ventes de services par mode de fourniture de l'AGCS, 2005	27
Tableau 8 : Types d'interventions des gouvernements	31
Tableau 9 : Analyse d'impact réglementaire	33

Tableau 10 : Principes réglementaires favorable à la concurrence prônés par les opérateurs économiques	35
Tableau 11 : Extrait, Liste d'engagements spécifiques pour le secteur du tourisme au titre de l'AGCS	57
Tableau 12 : Fiche de résultats – priorités pour la libéralisation	64
Tableau 13 : Fiche de résultats – demandes d'autres pays	64
Tableau 14 : Secteurs : références clés de l'OMC	92
Tableau 15 : Principaux obstacles au tourisme	94
Tableau 16 : Principaux exportateurs et importateurs de voyages, 2011	97
Tableau 17 : Arrivées de touristes internationaux	98
Tableau 18 : Caractéristiques des modes de transport	99
Tableau 19 : Transport et logistique : obstacles au commerce et questions réglementaires	100
Tableau 20 : Principaux exportateurs et importateurs de services de transport, 2011	102
Tableau 21 : Communications : obstacles au commerce et questions réglementaires	104
Tableau 22 : Principaux exportateurs et importateurs de services de communications, 2010 et 2011	106
Tableau 23 : Audiovisuel : obstacles au commerce et questions réglementaires	108
Tableau 24 : Principaux exportateurs et importateurs de services audiovisuels et services connexes, 2010 et 2011	109
Tableau 25 : Services liés à l'informatique : obstacles au commerce et questions réglementaires	111
Tableau 26 : Principaux exportateurs et importateurs de services d'informatique et d'information, 2010 et 2011	114
Tableau 27 : Services financiers : obstacles au commerce et questions réglementaires	116
Tableau 28 : Principaux exportateurs et importateurs de services d'assurance, 2010 et 2011	118
Tableau 29 : Principaux exportateurs et importateurs de services financiers, 2010 et 2011	119
Tableau 30 : Services professionnels et autres services fournis aux entreprises : obstacles au commerce et questions réglementaires	121
Tableau 31 : Principaux exportateurs et importateurs des autres services aux entreprises, 2010 et 2011	123
Tableau 32 : Construction : obstacles au commerce et questions réglementaires	125
Tableau 33 : Principaux exportateurs et importateurs de construction, 2010 et 2011	126
Tableau 34 : Services de distribution : obstacles au commerce et questions réglementaires	128
Tableau 35 : Principaux exportateurs et importateurs de services personnels, culturels et relatifs aux loisirs, 2010 et 2011	131

FIGURES

Figure 1 : Pauvreté et pauvreté extrême	5
Figure 2 : Les services dans les pays en développement, par région, 2000-2011	6
Figure 3 : Les services, tous pays confondus, par niveau de revenu, 2000-2011	7
Figure 4 : Évolution de la composition du commerce des services	17
Figure 5 : Engagements au titre du Mode 4 par catégorie	26
Figure 6 : Pourquoi les gouvernements interviennent-ils sur les marchés ?	31
Figure 7 : Élaboration de la politique commerciale de la Thaïlande	60
Figure 8 : Principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur tels que perçus par le secteur privé	86
Figure 9 : Réponses du secteur privé au Questionnaire de l'OCDE/l'OMC sur l'Aide pour le commerce	86

ENCADRÉS

Encadré 1 : L'OMC, le commerce et la réduction de la pauvreté	5
Encadré 2 : Classification sectorielle des services de l'OMC (W/120)	17
Encadré 3 : Mode 1 : Services bancaires par téléphone mobile	19
Encadré 4 : Mode 1 : Externalisation d'opérations	20
Encadré 5 : Politiques destinées à encourager les services compétitifs	36
Encadré 6 : OECD guiding principles for regulatory quality and performance	37
Encadré 7 : Mesures complémentaires et évaluation de l'impact sur le développement durable	38
Encadré 8 : Le Rwanda et le rapport <i>Doing Business</i>	42
Encadré 9 : Chambre de commerce internationale : priorités dans les négociations	43
Encadré 10 : Forum européen des services : priorités dans les négociations	44
Encadré 11 : Australian Services Roundtable : priorités dans les négociations	44
Encadré 12 : Réforme réglementaire au Kenya	46
Encadré 13 : Global Services Coalition	51
Encadré 14 : Communauté de l'Afrique de l'est	52
Encadré 15 : Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe	52
Encadré 16 : Communauté de développement de l'Afrique australe	53
Encadré 17 : Accord commercial tripartite	53
Encadré 18 : Dans quel cas l'accès au marché peut-il être limité en vertu de l'article XVI de l'AGCS ?	56
Encadré 19 : Questions à poser pour préparer les négociations sur les services	61
Encadré 20 : Analyse FFOM – secteur du tourisme du Népal	63
Encadré 21 : Les institutions d'appui au commerce britanniques aident le secteur des services comptables du Mexique	69
Encadré 22 : Deux procédures de règlement des différends en vertu de l'AGCS	71
Encadré 23 : Coalitions de services actives	78
Encadré 24 : Coalitions régionales	79
Encadré 25 : Tourisme à la Barbade	95
Encadré 26 : Tourisme au Vanuatu : Evergreen Limited	96
Encadré 27 : Philips Electronic : facilitation des échanges transfrontières	101
Encadré 28 : Rwanda : déréglementation du transport international	101
Encadré 29 : République tchèque, Hongrie et Pologne : privatisation du secteur du transport	101
Encadré 30 : Téléphonie mobile	105
Encadré 31 : Népal : ouverture des télécommunications	105
Encadré 32 : Inde : secteur de l'audiovisuel	108
Encadré 34 : Externalisation d'opérations	112
Encadré 33 : Bangladesh : profil d'une entreprise de TIC	112
Encadré 35 : Sénégal : profil d'une entreprise de TIC	113
Encadré 36 : Népal : secteur des services financiers	116
Encadré 37 : Cambodge : profil d'une entreprise du secteur bancaire	117
Encadré 38 : Plateforme des services professionnels de l'Afrique de l'est	122
Encadré 39 : Chine : services de distribution	129

ACRONYMES

Sauf indication contraire, toutes références à des dollars s'entendent de dollars des États-Unis (\$E.-U.) et toutes les références à des tonnes s'entendent de tonnes métriques.

Les acronymes suivants sont utilisés :

AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
APE	Accord de partenariat économique
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
CAE	Communauté de l'Afrique de l'est
CCI	Chambre de commerce internationale
CPC	Classification centrale de produits
EABC	East African Business Council
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IAC	Institution d'appui au commerce
IED	Investissement étranger direct
ITC	Centre du commerce international
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODI	Overseas Development Institute
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du millénaire pour le développement
ONG	Organisation non gouvernementale
PME	Petites et moyennes entreprises
TIC	Technologies de l'information et de la communication
UE	Union européenne
UIT	Union internationale des télécommunications
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Pour que les pays en développement puissent exploiter le vaste potentiel qu'offre le secteur des services florissant, leurs opérateurs économiques doivent être pleinement associés aux efforts déployés pour développer le commerce des services et s'attaquer aux questions réglementaires qui s'y rapportent.

L'économie des services en pleine expansion englobe des activités aussi diverses que le tourisme, les communications et les processus d'entreprise, offre des perspectives importantes pour les entreprises des pays en développement. Les marchés intérieurs recèlent des possibilités de croissance, de même que les échanges commerciaux avec d'autres pays, lesquels peuvent consolider le développement économique et favoriser la réduction de la pauvreté.

Un instrument de dialogue public-privé

Pour que ce potentiel soit réalisé, entreprises et gouvernements doivent travailler ensemble sur les modifications devant être apportées à la réglementation et sur les accords commerciaux nécessaires pour favoriser l'apparition de secteurs de services compétitifs et qui réussissent à l'internationale. Une coopération accrue aide les gouvernements à tenir compte des besoins des fournisseurs de services et permet aux entreprises de comprendre les politiques qui sous-tendent la réglementation publique applicable au secteur des services. Qui plus est, lorsque les entreprises sont associées aux négociations commerciales, elles ont davantage de chances de pouvoir tirer parti des débouchés à l'exportation qui en découlent, alors que les gouvernements peuvent quant à eux s'attaquer aux obstacles au commerce qui importent le plus pour les opérateurs économiques.

Le présent ouvrage vise à aider les gouvernements et les milieux d'affaires à collaborer efficacement et peut contribuer à la formation aux négociations commerciales et aux stratégies à l'exportation. Il traite du rôle des services dans le développement, analyse et explique la réforme réglementaire et les négociations commerciales nécessaires à l'apparition d'un secteur des services dynamique dans les pays en développement.

L'ouvrage réunit des travaux de recherche sur le commerce des services et le développement, accompagnés d'exemples concrets de libéralisation couronnée de succès. La première partie brosse un tableau complet des services, du commerce et du développement, alors que la seconde porte sur différents secteurs de services.

Opportunités pour les pays en développement

La contribution des services au produit intérieur brut (PIB) ne cesse de progresser dans les pays en développement, à raison de plus de 50 % du PIB pour de nombreux pays en développement et de plus de 45 % du PIB pour nombre de pays moins avancés. Le commerce des services ne représente certes que 20 % du total des échanges commerciaux des pays en développement, mais si l'on tient compte de la valeur ajoutée des nombreux services intégrés aux marchandises, la teneur en services des échanges commerciaux est bien plus élevée et dépasserait même parfois les 50 %.

Les exportations de services des pays en développement ont aussi réussi à surmonter la crise économique et financière. Au cours de la dernière décennie, les exportations de services commerciaux de l'Inde, de la Chine et du Brésil ont augmenté au rythme annuel moyen de 28 %, 22 % et 16 % respectivement, et l'Inde pourrait bientôt exporter davantage de services que de marchandises.

Si nombre de pays en développement ne sont pas dans la position de l'Inde, de la Chine et du Brésil, l'on reconnaît de plus en plus l'importance du secteur des services à l'échelle régionale. Preuve en est les accords commerciaux régionaux conclus en Asie, dans les Amériques et en Afrique, qui englobent souvent le commerce des services. Le développement économique a ceci de particulier que la part des services dans le PIB et l'emploi augmente à mesure que le revenu par habitant progresse.

Dans les secteurs des services financiers, de transports et services aux entreprises, les gains potentiels de la réforme du commerce pour les pays en développement sont probablement plus importants que ceux liés à la libéralisation du commerce des marchandises. Par ailleurs, les services sont de plus en plus utilisés

comme facteurs de production de marchandises, un nombre croissant de processus, depuis les services d'arrière-guichet jusqu'à l'assemblage, étant sous-traités. Les entreprises doivent pouvoir accéder à des services efficaces pour améliorer la compétitivité des marchandises qu'elles produisent.

Pour pouvoir exploiter les débouchés découlant de la libéralisation du commerce des marchandises, des services de meilleure qualité seront donc aussi nécessaires, en particulier à la lumière des coûts de transport faramineux actuellement à la charge des exportateurs, comme en Afrique subsaharienne par exemple. La Banque mondiale estime que ces coûts sont bien plus élevés que les droits de douane imputés sur les marchés industriels.

Faire face à la réglementation intérieure

En ce qui concerne le commerce des marchandises, les obstacles se situent essentiellement à la frontière ; en matière de commerce des services, la plupart des obstacles sont liés à la manière dont les gouvernements réglementent les services au plan intérieur. Une réforme réglementaire est par conséquent essentielle pour offrir de nouveaux débouchés aux sociétés de service, tant à l'intérieur du pays qu'à l'étranger.

Les accords commerciaux négociés entre gouvernements ou à l'échelle régionale ont une incidence directe sur la réglementation des services. Il est essentiel que les entreprises comprennent bien les tenants et les aboutissants des négociations sur le commerce des services de même que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), l'accord de l'Organisation mondiale du commerce régissant le commerce international des services. Pour faciliter cette compréhension, le présent ouvrage contient un aperçu des négociations sur les services et de l'AGCS.

De même, étant donné le lien entre le commerce des services et la réglementation, il est nécessaire que les opérateurs économiques comprennent les politiques qui sous-tendent la réglementation. Il peut notamment s'agir de garantir les services essentiels, de protéger les consommateurs, de corriger les insuffisances du marché, d'assurer une concurrence adéquate et de réaliser des objectifs sociaux.

Outre le fait que les entreprises doivent comprendre ces politiques, les gouvernements devraient tenir compte de leurs motivations par rapport à la réforme et les intégrer aux politiques intérieures et à leurs positions nationales lors de négociations d'accords commerciaux. La publication présente donc les objectifs des opérateurs économiques en matière de commerce des services et se demande ce que peuvent faire les gouvernements pour mieux les comprendre, notamment :

- Comment les entreprises choisissent et classent les marchés d'exportation par ordre prioritaire ;
- Comment les entreprises peuvent aider les gouvernements à mieux comprendre leurs besoins ;
- Le rôle des consultations entre gouvernements et entreprises et leurs formes possibles ;
- Évaluer les objectifs des entreprises et des pouvoirs publics.

Étant donné que la réglementation implique pour les entreprises des coûts qu'elles n'auraient autrement pas à assumer, les groupes professionnels ont tendance à chercher un environnement réglementaire dans lequel ces coûts sont réduits au minimum. Il ne s'agit pas nécessairement de déréglementer, mais plutôt de mieux réglementer. Pour les opérateurs économiques, la réglementation pose problème lorsqu'elle est excessive, inutile, non transparente, discriminatoire ou si elle est administrée de manière déloyale.

Principales recommandations

- Améliorer la coopération et les consultations entre les entreprises et les gouvernements sur les négociations et la réglementation relatives au commerce des services.
- Faire en sorte que la réglementation soit transparente, non-discriminatoire et facile à administrer.
- Adopter des politiques qui favorisent la compétitivité des services.
- Créer des coalitions de fournisseurs de services à l'échelle nationale, régionale et mondiale.
- Mobiliser les entreprises pour renforcer les capacités en matière de commerce des services dans les pays en développement.

Les organisations internationales et régionales ont élaboré des méthodes pour améliorer la réglementation. À titre d'exemple, l'analyse d'impact réglementaire contient des orientations sur les étapes à franchir à l'heure d'élaborer différentes options politiques.

L'ordre selon lequel les marchés des services sont ouverts à la concurrence, connu sous le nom d'ordre séquentiel, a aussi toute son importance pour s'assurer que les gouvernements réalisent leurs objectifs tout en offrant de nouveaux débouchés aux entreprises. À titre d'exemple, il est particulièrement important que le secteur financier repose sur une réglementation prudentielle.

En matière de réglementation, il convient de faire face aux préoccupations relatives aux conséquences potentiellement négatives de la libéralisation des échanges, tant sur les particuliers que sur les entreprises nationales. Gouvernements et opérateurs économiques doivent comprendre ces appréhensions et les intégrer à leurs propres stratégies. Qui plus est, les accords internationaux permettent aux gouvernements de ne pas libéraliser certains services publics.

Création de coalitions

Les négociations commerciales ne peuvent réellement porter leurs fruits que si elles satisfont aux objectifs de politique des pouvoirs publics et aux priorités des entreprises. Inutile de négocier l'ouverture de marchés dans les secteurs dans lesquels les entreprises n'ont guère d'intérêt ou de compétences. Les coalitions d'entreprises, tant nationales que transfrontières, promeuvent les intérêts des entreprises et permettent d'éviter que les négociations commerciales ne se déroulent sans consultations.

Soulignant l'importance des coalitions d'entreprises de service, l'ouvrage met en exergue un certain nombre d'exemples, y compris en Afrique de l'est et en Afrique australe. Garantir la pérennité de ces coalitions dans le temps est tout aussi important. Pour ce faire, elles doivent disposer d'un financement, se doter d'une mission claire, se fixer des objectifs et des priorités et promouvoir l'organisation auprès de leurs membres.

Les coalitions de services existantes dans les pays développés ont recensé un certain nombre de priorités de négociation, comme l'amélioration de la transparence réglementaire et de la protection de l'investissement. Ces positions reflètent essentiellement les intérêts des pays gros exportateurs de services, notamment des pays en développement tels que l'Inde et ceux de l'Asie du sud-est, et peuvent ne pas correspondre entièrement aux préoccupations des entreprises de pays moins avancés. Il n'en demeure pas moins qu'elles constituent une liste de contrôle utile des questions qui devraient intéresser les entreprises du monde entier.

PARTIE I

EN QUOI LA LIBÉRALISATION
DU COMMERCE DES SERVICES
PEUT-ELLE CONTRIBUER AU
DÉVELOPPEMENT ?



CHAPITRE 1

ARGUMENTS EN FAVEUR DE LA LIBÉRALISATION DES SERVICES

RÉDUIRE LA PAUVRETÉ GRÂCE AU COMMERCE	4
CONTRIBUTION DES SERVICES AU DÉVELOPPEMENT.....	6
LES SERVICES, ÉPINE DORSALE DE L'ÉCONOMIE.....	8
LA RÉUSSITE À L'EXPORTATION EST ALÉATOIRE.....	8
LES EXPORTATIONS DE SERVICES SURMONTENT LA CRISE.....	10
TROUVER UN JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE RÉGLEMENTATION ET OUVERTURE DES ÉCHANGES	10
QUID DES SERVICES PUBLICS ?	11

ARGUMENTS EN FAVEUR DE LA LIBÉRALISATION DES SERVICES

La présente publication repose sur le postulat suivant : tous les pays souhaitent se développer économiquement pour améliorer le bien-être de leurs populations. Les gouvernements sont ainsi amenés à adopter des politiques qui favorisent la prospérité des entreprises et des particuliers pour ensuite redistribuer une partie de cette richesse à ceux qui ne sont pas en mesure de se prendre en charge. Le développement économique passe par la croissance, laquelle découle de la création de richesses.

Au niveau micro, la création de richesse est aussi ce qui motive particuliers et entreprises. Les particuliers cherchent à améliorer leur niveau de vie en augmentant leur revenu personnel par leur effort, qu'ils soient employés ou entrepreneurs. Les entreprises cherchent à créer de la richesse grâce à l'effort collectif de leurs directeurs, responsables et employés et pour le compte de leurs actionnaires.

Toutes les entreprises commerciales créent de la richesse au travers d'activités génératrices de bénéfices. Certaines activités peuvent impliquer des échanges commerciaux avec d'autres pays, la vente de produits et de services dont ont besoin ou envie des acheteurs dans d'autres pays. Certains de ces produits nécessitent l'importation de matières premières, de composants ou de services. En ajoutant de la valeur et en pratiquant un prix approprié, entreprises et exportateurs réalisent un bénéfice. Ce principe s'applique tant aux services qu'aux marchandises.

Les gouvernements portent un grand intérêt aux profits dégagés par les entreprises. Ils constituent une source importante de recettes qui, par le biais de la taxation, sont utilisées pour financer les objectifs socioéconomiques que sont l'accroissement de la prospérité et la réduction de la pauvreté. Il est, par ailleurs, nécessaire de promouvoir la concurrence pour faire en sorte que les entreprises, dans leur quête de profit, ne trompent pas les consommateurs. Des corrections s'imposent sur le marché, lesquelles passent par la réglementation.

Chaque économie repose donc sur la relation entre gouvernements, entreprises et consommateurs. Faute d'un juste équilibre, chacun risque d'être perdant.

S'il peut sembler s'agir là d'un principe économique allant de soi, il convient malgré tout de le rappeler d'emblée car le comportement de certains acteurs économiques - et pas uniquement dans les pays en développement - semble ignorer ces postulats de base. Certaines entreprises peuvent essayer de maximiser leur bénéfice en offrant des produits et des services de piètre qualité ou coûteux, en usant d'expédients ou en gonflant leurs prix à l'excès. Dans ce cas-là, une intervention est nécessaire pour corriger les insuffisances du marché, protéger les consommateurs et garantir la livraison de produits et de services abordables d'une qualité en rapport avec leur prix. Lorsque consommateurs ou gouvernements visent des objectifs plus ambitieux tels la protection de l'environnement ou sociale, il en découle un coût supplémentaire pour les entreprises, coût qu'elles pourraient choisir de ne pas assumer sur un marché libre et qui est répercuté sur les consommateurs, les gouvernements s'efforçant de réaliser ces objectifs par la réglementation, ce qui entraîne une augmentation des coûts et a une incidence sur les bénéfices des entreprises.

Ces considérations s'appliquent tout particulièrement au commerce des services, ces derniers étant particulièrement sensibles à la réglementation. Plus les services sont réglementés sans tenir compte des conséquences de la réglementation sur les entreprises, plus créer de la richesse grâce au commerce des services risque d'être difficile.

Un dialogue s'impose entre les différents acteurs concernés, à chaque étape du processus de réglementation, pour trouver un juste équilibre entre les objectifs de chacun et éviter des conséquences indésirables.

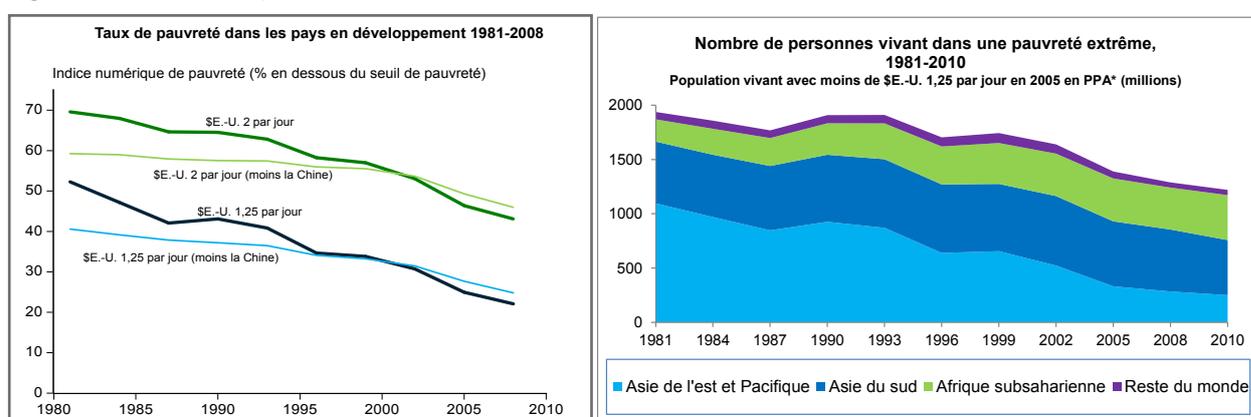
RÉDUIRE LA PAUVRETÉ GRÂCE AU COMMERCE

Depuis soixante ans, la réduction de la pauvreté est pour les gouvernements un objectif clé de développement. Et pourtant les progrès sont relativement lents. L'adoption des objectifs du Millénaire pour le développement

(OMD) par les Nations Unies en 2000 a mis en lumière le problème. Les objectifs d'éradication de la pauvreté extrême et de la faim ainsi que d'établissement d'un partenariat mondial pour le développement sont en lien particulièrement étroit avec le commerce.

Le Rapport 2012 sur les objectifs du Millénaire pour le développement relève qu'en dépit des prix élevés des denrées alimentaires et des carburants et d'une profonde récession économique ces quatre dernières années, le taux de pauvreté à l'échelle de la planète n'a cessé de baisser. Les estimations provisoires pour 2010 publiées par la Banque mondiale indiquent que le nombre de personnes vivant dans la pauvreté extrême (avec moins de \$E.-U. 1,25 par jour) a chuté pour atteindre 1,22 milliards, soit 20,6 % de la population des pays en développement, contre 1,94 milliards en 1981, soit 52,2 % de la population. La pauvreté demeure toutefois un phénomène très répandu, surtout en Afrique subsaharienne et en Afrique australe, où quatre personnes sur cinq vivent dans une pauvreté extrême. Ceci a une incidence sur la productivité du travail, une mesure clé de la performance économique des pays.

Figure 1 : Pauvreté et pauvreté extrême



Source : Banque mondiale.

* PPA – Parité du pouvoir d'achat

Encadré 1 : L'OMC, le commerce et la réduction de la pauvreté

- Pour alléger la pauvreté, les économies en développement doivent enregistrer une croissance plus rapide, et les pauvres doivent tirer parti de cette croissance. Le commerce peut jouer un rôle important dans la réduction de la pauvreté car il dope la croissance économique et que les pauvres ont tendance à bénéficier de cette croissance plus rapide.
- Si le niveau de vie dans certains pays en développement n'a pas rattrapé celui des pays développés, dans d'autres oui. Ces derniers se caractérisent par leur ouverture au commerce, plus ils sont ouverts plus ils rattrapent rapidement leur retard.
- Les pauvres des pays tirent généralement parti de la libéralisation des échanges. 'La libéralisation du commerce international contribue généralement à la réduction de la pauvreté car elle aide les gens à réaliser leur potentiel de production, stimule la croissance économique, limite les interventions arbitraires des pouvoirs publics et aide à résister aux chocs.' Cette conclusion va dans le sens d'une étude de la Banque mondiale qui, à partir de données en provenance de 80 pays recueillies sur quatre décennies, confirme que l'ouverture stimule la croissance économique et que les revenus des pauvres augmentent au même rythme que la croissance.
- Certains sont, à court terme, perdants avec la libéralisation du commerce. Certains sont bien lotis, d'autres pas. Le sort des perdants ne doit pas être ignoré, mais pour atténuer leurs difficultés, la meilleure solution consiste à recourir aux filets de sécurité sociaux et à la reconversion professionnelle plutôt que de renoncer aux réformes qui bénéficient à la plupart.

Source : Commerce international, disparité des revenus et pauvreté, OMC (1999).

Bien que les bénéfices de la croissance économique ne soient pas équitablement distribués au sein de la population d'un pays ou d'une région, les économistes s'accordent à dire que la croissance économique favorise la réduction de la pauvreté. Selon une étude publiée par l'Organisation mondiale du commerce - OMC (Ben-David, Nordström et Winters, 1999 - voir encadré 1) - les théoriciens de la croissance économique montrent que lorsqu'un pays est pauvre en capital productif, les retours sur investissement sont importants. Les données empiriques laissent à penser que la libéralisation des échanges à grande échelle a coïncidé avec le passage à des voies de croissance plus soutenue, d'où la conclusion que la libéralisation des échanges commerciaux facilite la croissance économique.

Par conséquent, les efforts déployés à l'échelle mondiale pour aider les pays les plus pauvres à tirer parti du commerce ont un effet direct sur la réduction de la pauvreté. Le Rapport sur les OMD relève que les pays en développement ont particulièrement bien surmonté la crise financière mondiale. Le traitement préférentiel et l'accès en franchise de droits accordés par les pays développés aux pays en développement et aux pays les moins avancés ont contribué à cette reprise économique.

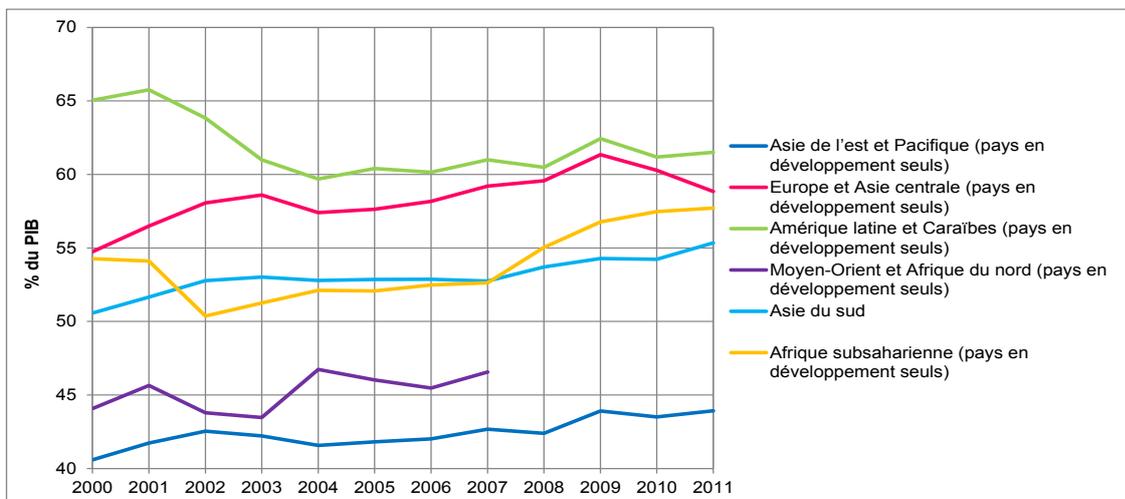
CONTRIBUTION DES SERVICES AU DÉVELOPPEMENT

La contribution potentielle du commerce des services à la lutte contre la pauvreté est la grande absence du Rapport sur les OMD. Il y est en revanche fait mention de l'explosion du nombre d'abonnements de téléphonie mobile entre 1995 et 2011. Le taux de pénétration des téléphones cellulaires a ainsi atteint 87 % à l'échelle mondiale et 79 % dans les pays en développement (50 % en Afrique subsaharienne). La baisse du prix des technologies de l'information et de la communication (TIC) liée aux avancées technologiques a permis à plus d'un tiers de la population mondiale d'utiliser Internet. L'accès à Internet recèle un énorme potentiel d'expansion du commerce des services transfrontières à partir de pays en développement.

Sachant que les régimes commerciaux ouverts facilitent la croissance économique, quelle peut être la contribution du commerce des services ? Nombre de publications économiques montrent que le secteur des services joue un rôle important dans la croissance économique des pays en développement. La Banque mondiale note que dans les pays à faible revenu, les services représentent à présent plus de 45 % du PIB, alors que dans les pays à revenu élevé ce chiffre dépasse les 70 % (figures 2 et 3).

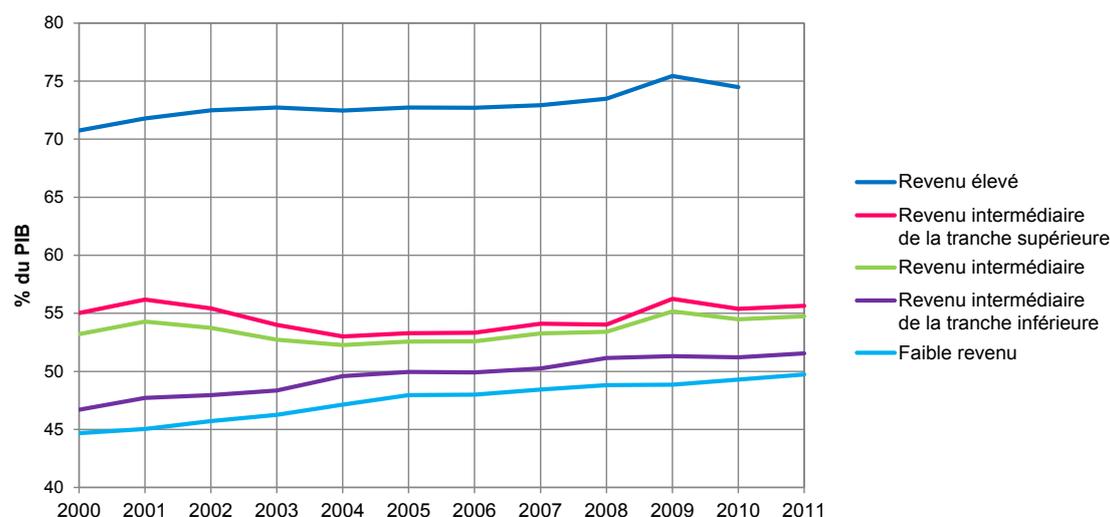
Les exportations de services ont, de toute évidence, connu une augmentation significative ces dernières années, notamment en provenance des pays en développement. Le tableau 1 représente les 17 plus gros exportateurs de services de pays en développement.

Figure 2 : Les services dans les pays en développement, par région, 2000-2011



Source : Banque mondiale.

Figure 3 : Les services, tous pays confondus, par niveau de revenu, 2000-2011



Source : Banque mondiale.

Tableau 1 : Exportations de services, pays en développement, 2005-2012 (balance des paiements, en milliards de \$E.-U.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chine	89.15	113.85	147.51	165.99	144.19	171.49	184.76	196.30
Inde	52.18	69.44	86.55	106.05	92.89	124.06	137.33	n.a.
Fédération de Russie	28.85	35.72	43.86	57.14	45.80	49.16	58.04	62.69
Thaïlande	19.92	24.60	30.11	33.11	30.16	34.33	41.57	49.52
Turquie	27.82	26.09	30.01	37.04	35.76	36.45	40.97	44.20
Brésil	14.98	18.50	23.95	30.45	27.73	31.82	38.21	39.86
Malaisie	19.75	21.08	29.08	30.75	28.29	32.76	35.97	n.a.
Indonésie	13.54	11.58	12.56	15.40	13.25	17.01	21.84	23.66
Ukraine	10.44	12.18	15.24	19.29	14.95	18.33	21.27	n.d.
Liban	10.86	11.67	12.76	17.64	16.91	16.16	19.81	n.d.
Égypte	14.64	16.13	19.94	24.91	21.52	23.81	19.14	n.d.
Philippines	7.05	8.72	11.79	11.25	11.82	15.46	17.86	18.60
Maroc	9.26	11.38	14.06	15.30	14.83	14.74	15.90	n.d.
Argentine	6.46	7.84	10.14	11.84	10.68	13.46	15.46	15.09
Mexique	15.67	15.83	17.15	17.58	14.73	15.17	15.30	16.02
Afrique du Sud	11.30	12.21	13.82	12.81	12.02	14.00	14.82	n.d.
Chili	7.13	7.83	8.96	10.82	8.49	10.84	13.13	12.63

Source : Indicateurs de développement mondial, Banque mondiale.

n.d. – non disponible

Voir l'appendice I pour des données commerciales plus détaillées.¹

¹ Les statistiques relatives au commerce des services fondées sur la balance des paiements ne tiennent pas compte du Mode 3 (en d'autres termes, les services fournis par le biais d'une présence commerciale ou l'investissement étranger direct), la balance des paiements couvrant uniquement les transactions entre résidents et non-résidents, alors que le Mode 3 englobe les transactions entre résidents.

LES SERVICES, ÉPINE DORSALE DE L'ÉCONOMIE

Comme le relève le Overseas Development Institute (ODI, 2008) et d'autres, en plus d'être un moteur de croissance et de développement, les services sont des intrants importants pour la plupart des branches d'activité. Parmi ces services peuvent être cités :

- Les services d'infrastructures à forte intensité technologique tels que les télécommunications, essentielles à la communication des commandes et des ventes et qui sont la clé du commerce électronique sur Internet ;
- Les services de transport et de logistique, nécessaires au déplacement des matières premières, composants et produits finis ;
- Les services financiers, qui donnent accès aux financements et aux investissements et sont nécessaires pour effectuer les paiements et garantir la circulation des marchandises ;
- Les services de santé et d'assurance, indispensables au bon état de santé et à la formation de la main-d'œuvre ;
- Les services professionnels tels les services comptables et juridiques, qui sont la pierre angulaire des économies de marché saines ;
- Les services fournis aux entreprises, qui contribuent à abaisser les coûts des transactions.

Même l'assemblage de composants en produits finis peut en effet être considéré comme un service annexe de la fabrication lorsqu'il est sous-traité par un fabricant qui, dans le cas contraire, aurait assemblé le produit en interne.

Biens et services étant toujours plus liés, l'accès à des services efficaces et compétitifs est indispensable pour les entreprises à l'heure de la mondialisation. Aujourd'hui plus que jamais, la libéralisation des marchandises industrielles et des produits agricoles doit s'accompagner d'une libéralisation des services pour tirer pleinement parti de la libéralisation et éviter les obstacles fragmentés et non coordonnés.

La libéralisation des services se justifie par les avantages qui découlent de la concurrence, du fait qu'elle expose les pays aux meilleures pratiques internationales, aux meilleures compétences et technologies ainsi qu'à l'investissement en capital (ODI, 2008). L'ouverture des marchés aux fournisseurs de services étrangers garantit les prix les plus bas, un plus grand choix, une innovation plus rapide et une meilleure productivité. Elle améliore aussi la compétitivité des pays en favorisant le développement d'un secteur des services national et régional compétitif et en garantissant l'accès à des services mondiaux.

L'externalisation, rendue compétitive par la chute des prix des télécommunications internationales et le progrès technologique en matière de services basés sur Internet, est devenue une nouvelle activité à part entière. Elle va des services d'arrière-guichet (back office) d'appui aux TI, aux services de guichet (front office), aux services en contact direct avec la clientèle tels les services d'assurance et bancaires, domaines dans lesquels les pays en développement sont les plus gros gagnants.

Tous les pays en développement ne bénéficient toutefois pas de la même manière de la libéralisation des services. D'aucuns remettent en question les avantages de la libéralisation lorsque les services intérieurs sont inefficaces et non concurrentiels. L'on pourrait dans ce cas-là être tenté de généraliser et d'en déduire que la libéralisation ne présente aucun intérêt pour les pays en développement. Cela reviendrait à ignorer le fait que l'avantage comparatif vaut tout autant pour les services que pour les marchandises, en particulier dans le cas du commerce régional ou Sud-Sud. Les pays qui ouvrent leurs marchés ont enregistré une croissance plus rapide que ceux qui restent fermés.

LA RÉUSSITE À L'EXPORTATION EST ALÉATOIRE

Quelques pays en développement, tels les Maldives et plusieurs pays des Caraïbes, dépendent presque exclusivement d'un secteur des services, le tourisme. Il n'en demeure pas moins que les pays en développement exportent un large éventail de services, depuis les services technologiques ou à forte intensité de compétences, tels l'externalisation d'opérations, jusqu'aux services à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources tels les services de voyage (Goswami, Mattoo et Sáez, 2011). Il existe également

des différences entre et au sein même des régions en développement (commerce Sud-Sud). À titre d'exemple, en Amérique latine les exportations de services exigent généralement un investissement dans la présence commerciale, alors qu'en Asie du sud les exportations de services sont essentiellement axées sur la fourniture transfrontière et sont principalement destinées à des pays développés.

Certains pays en développement ont réussi dans l'exportation de services de vente de détail et de services de transport (le Chili et la Chine, par exemple), les services de santé et d'enseignement supérieur (la Malaisie, par exemple) et les services d'externalisation de processus d'entreprise, (l'Inde et les Philippines, par exemple) mais n'ont pas connu le même succès dans l'exportation des services à forte intensité de TIC (le Chili et la Malaisie, par exemple). Amin et Mattoo (2006) relèvent que dans les pays dotés d'institutions plus solides, le secteur des services est relativement plus vaste et plus dynamique. Goswami, Mattoo et Sáez (2011), en revanche, insistent sur le rôle clé du capital humain dans la performance des exportations de services d'un pays par rapport à un autre ou d'un secteur par rapport à un autre.

Une analyse FFPM² résumée au tableau 2 montre que nombre de facteurs devraient être pris en considération à l'heure d'évaluer la compétitivité potentielle de pays en développement pour l'exportation de services (Soprana, 2011). Les forces et les faiblesses varient selon le pays, le secteur et le mode de fourniture. Il est indispensable de savoir quels facteurs influent sur la compétitivité de chaque pays en développement en matière d'exportation de services afin de déterminer les mesures que devraient prendre les entreprises, les institutions et les décideurs politiques pour améliorer la compétitivité des exportations du pays en question.

Tableau 2 : Analyse FFPM - des pays en développement en tant qu'exportateurs de services

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ■ Avantage concurrentiel pour les services à forte intensité de main-d'œuvre ■ Solide culture d'entrepreneuriat ■ Coût de la main-d'œuvre relativement bas ■ Liens historiques et culturels avec des marchés cibles potentiels (particulièrement importants pour les services d'externalisation d'opérations et d'éducation) ■ Richesse historique, artistique, culturelle et naturelle (particulièrement important pour le tourisme) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Des infrastructures électroniques et physiques médiocres ■ La faiblesse des normes et une réglementation intérieure inadéquate (particulièrement handicapant pour accéder aux marchés étrangers) ■ Des ressources financières et administratives limitées ■ L'insuffisance des instruments et méthodes pour obtenir de l'intelligence de marché ■ Des lacunes en matière d'information ■ L'instabilité politique ■ Une faible reconnaissance de la marque et des difficultés à asseoir sa crédibilité auprès des fournisseurs internationaux ■ Le manque ou l'excès d'institutions réglementaires ■ Un environnement d'affaires pesant ■ Le manque de motivation des exportateurs de services pour participer aux consultations avec le gouvernement ■ Le fait que le gouvernement concentre ses ressources sur la promotion du commerce des marchandises ■ Un respect limité de la législation du droit d'auteur
Possibilités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> ■ Les connaissances linguistiques (anglais pour les Philippines et les anciennes colonies britanniques, langues européennes pour les pays d'Afrique du nord) offrent des débouchés pour les services d'externalisation d'opérations, de santé et d'éducation ■ La situation géographique (décalage horaire) peut offrir des débouchés pour les services de transport, financiers et d'externalisation d'opérations ■ Forte demande de professionnels de la santé et de l'éducation ■ Importante diaspora sur les marchés cibles potentiels 	<ul style="list-style-type: none"> ■ L'augmentation du coût des affaires ■ L'intensification de la concurrence ■ La tentation protectionniste grandissante des économies avancées en matière de délocalisation de services ■ Source : Soprana (2011) à partir de sources diverses

Source : Soprana (2011) à partir de sources diverses.

² Forces, faiblesses, possibilités, menaces. Une analyse FFPM est un outil souvent utilisé par les organisations aux premières heures des processus décisionnels et de la planification stratégique.

LES EXPORTATIONS DE SERVICES SURMONTENT LA CRISE

La Banque mondiale affirme que le commerce des services a bien mieux surmonté la crise que le commerce des marchandises (Borchert et Mattoo, 2009). La Banque relève que des pays en développement tels que l'Inde, qui s'était spécialisée dans les services externalisation d'opérations et les technologies de l'information, ont enregistré une baisse bien moins marquée de leurs exportations que des pays tels que le Brésil et la Chine, ainsi que nombre de pays d'Afrique, qui s'étaient spécialisés dans les exportations de marchandises, les services de transport ou les services de tourisme.

L'OMC confirme ce phénomène et relève que la crise a affecté les secteurs des services de manière très inégale, les secteurs traditionnels tels que le transport, la construction et les services financiers ayant été plus gravement touchés que d'autres secteurs tels que les services d'information et de communication, ainsi que l'externalisation d'opérations. Les exportations de transports ont reculé de 23 % pendant la crise, mais elles ont progressé de 16 % en 2010 pour atteindre \$E.-U. 785 milliards à l'échelle mondiale, la Chine ayant enregistré une augmentation de 45 % et la République de Corée 33 %. Le secteur de la construction a, en revanche, poursuivi son recul de 1 % en 2010.

S'agissant des services financiers, l'Europe a eu de la peine à se remettre, même si l'Union européenne représentait encore 49 % des exportations mondiales de services financiers. Les exportations de services financiers du Japon ont aussi diminué, de 25 %. Cette situation contraste avec celle d'autres pays d'Asie, dans lesquels le secteur a connu une belle embellie, les exportations de Singapour ayant augmenté de 31 %, celles de Hong Kong de 12 %, celles de la Chine et celles de l'Inde de 64 %. Aux États-Unis le secteur a progressé de 5 %.

Le tourisme mondial a aussi connu une baisse significative en 2009, les exportations du secteur ayant reculé de 9 % comparé à 2008. Mi-2009, les exportations de services touristiques commençaient cependant déjà à montrer des signes de reprise rapide et en 2010 elles représentaient un quart des exportations mondiales de services, pour une valeur de \$E.-U. 940 milliards.

Le tableau 1 montre aussi que les pays en développement ont fait preuve d'une certaine résilience face à la crise financière en termes d'exportations de services, lesquelles n'ont fléchi que modestement en 2009, date à laquelle les exportations dans leur ensemble dépassaient encore leurs niveaux de 2007.

La Banque mondiale laisse entendre que cette résilience pourrait être due à l'ajustement tardif de certains secteurs de services, au fait que la demande de certains services est moins cyclique et que le commerce et la production de services dépendent moins des financements extérieurs que le commerce des marchandises (Borchert et Mattoo, 2009).

Si l'on perçoit donc aisément les effets rémanents de la crise, notamment en Europe, dans d'autres régions du monde le commerce des services a bien résisté. Pour les entreprises et les décideurs politiques, le message est clair : les effets de la crise ont été temporaires, tout comme dans le cas de la crise financière asiatique des années 90, et non systémiques. Les arguments en faveur de la libéralisation des services restent donc parfaitement pertinents.

TROUVER UN JUSTE ÉQUILIBRE ENTRE RÉGLEMENTATION ET OUVERTURE DES ÉCHANGES

Les principaux obstacles au commerce des services sont liés à la manière dont les gouvernements réglementent leur secteur des services. Il est largement reconnu qu'il s'agit là d'une question extrêmement complexe. D'un côté la réglementation est nécessaire à la protection du consommateur, au respect des normes en matière de service et à la réalisation d'autres objectifs d'intérêt public ; de l'autre elle peut constituer un obstacle de taille et entraver l'accès au marché accordé aux fournisseurs étrangers au titre des accords commerciaux.

ORDRE SÉQUENTIEL

Un des aspects clés de la libéralisation du commerce des services concerne donc l'organisation de l'ouverture du marché des services à la concurrence. Les gouvernements voudront procéder de façon à maintenir les objectifs centraux de politique publique visés par la réglementation existante. Il n'est de ce fait pas possible de réaliser les avantages de la libéralisation des services en se contentant d'ouvrir mécaniquement les marchés des services. Les gouvernements ont un rôle important à jouer à l'heure de créer les conditions propices à l'efficacité des secteurs de service - on parle souvent d'ordre séquentiel'.

À titre d'exemple, il est particulièrement important qu'une réglementation prudentielle sous-tende le secteur des services financiers, garantissant le respect des dispositions au travers de mesures de contrôle conçues pour alerter les autorités compétentes en cas de difficulté imminente susceptible d'affecter les déposants, les investisseurs ou les assurés. Certains pays pourraient être amenés à limiter l'entrée des fournisseurs étrangers de services financiers jusqu'à ce qu'un cadre réglementaire soit établi qui suscite la confiance des responsables de la réglementation dans leur capacité de superviser un marché plus compétitif. Des restrictions pourraient ainsi être imposées à la participation étrangère au capital des sociétés de service établies sur le marché cible, la forme juridique des entreprises (filiale, succursale, bureau de représentation), la portée des opérations des entreprises étrangères, ou les personnes auxquelles elles peuvent avoir recours pour fournir des services.

Certaines réglementations reflètent les normes de conformité élaborées par des organisations internationales, telles que les normes comptables de la Fédération internationale des experts comptables (IFAC) ou le cadre réglementaire international pour les banques (Bale 3) et sont sans surprise pour les sociétés de service opérant dans le secteur concerné. D'autres réglementations peuvent, en revanche, être considérées comme excessives ou inutiles par certains opérateurs économiques. Si les gouvernements ont le droit de réglementer pour réaliser des objectifs de politique légitimes, la clé consiste à s'assurer que la réglementation ne soit pas plus contraignante que nécessaire.

Les réformes doivent donc passer par une ouverture des échanges commerciaux conjuguée à un juste dosage de concurrence et de réglementation. Le séquençage des opérations implique de faire en sorte que l'ouverture du marché et la réforme réglementaire soient progressifs. Les différents secteurs de service n'étant pas homogènes, l'ordre séquentiel de la libéralisation peut cependant varier d'un secteur à l'autre.

QUID DES SERVICES PUBLICS ?

La question de savoir dans quelle mesure les services publics sont couverts par les accords commerciaux est entourée d'un certain flou. La libéralisation du commerce des services constitue-t-elle une menace pour les services publics ? Tout dépend de ce que l'on entend par services publics et des menaces potentielles. La privatisation implique, par définition, un transfert de propriété du secteur public au secteur privé. La question est de savoir si des services supplémentaires et de meilleure qualité peuvent être fournis à un prix abordable après la privatisation.

Il ne fait aucun doute que la privatisation mondiale du secteur des télécommunications a eu des retombées positives considérables, notamment liées à la qualité et à la fiabilité de la téléphonie mobile, à l'utilisation généralisée des téléphones portables, en particulier dans les pays en développement, et au faible coût des télécommunications internationales. Le secteur des services postaux suscite lui aussi des attentes similaires. Dans ce secteur, le domaine traditionnellement réservé aux monopoles postaux publics (comme la poste aux lettres classique, par exemple, qui s'accompagne habituellement d'une obligation de service universel impliquant notamment la protection des services dans les zones éloignées ou rurales) se réduit comme peau de chagrin.

Il n'en demeure pas moins que nombre de pays considèrent que la fourniture de certains services - soins de santé primaire et éducation, par exemple - relève naturellement du secteur public, et ce parce que la population s'attend à ce que ces services soient universels et gratuits au point de fourniture. C'est ainsi que les 'services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental' sont généralement exclus des accords commerciaux. Pour qu'ils en soient ainsi exclus, deux conditions doivent être réunies :

- Le service n'est pas fourni sur une base commerciale ;
- Le service n'entre pas en concurrence directe avec un ou plusieurs fournisseurs de services.

(Il n'existe pas d'interprétation juridique de ces critères, en cas de différend un groupe spécial pourrait parvenir à des conclusions différentes de celles qui sont ici données.)

S'agissant de la première condition, le terme 'commercial' est parfois défini comme 'relevant du ou présentant les caractéristiques du commerce', en mettant l'accent sur les 'ventes dégageant un bénéfice'. Tel qu'indiqué plus haut, un des objectifs centraux du commerce est de réaliser des profits. Bien qu'ils essaient parfois de couvrir leurs coûts en vendant certains services, les gouvernements ne partagent pas cet objectif. Ainsi, à titre d'exemple, s'il se peut que les patients soient tenus de payer les médicaments prescrits par un médecin appartenant au système de santé public, il est peu probable que le prix pratiqué couvre l'intégralité du coût des médicaments prescrits, alors qu'une clinique privée imputera vraisemblablement au patient la totalité du coût du traitement, majoré d'un bénéfice.

La seconde condition concerne la concurrence. Là encore, les gouvernements ne concurrencent généralement pas le secteur privé. Ils souhaitent fournir les meilleurs soins de santé ou la meilleure éducation possible, mais généralement sur fond de participation au coût importante pour le contribuable. L'objectif n'est pas de maximiser la demande et, très souvent, les gouvernements fournissent des services aux consommateurs qui ne veulent pas payer pour des services privés. En revanche, les écoles privées sont en concurrence entre elles et avec le secteur public pour attirer des élèves et des enseignants de qualité, pratiquant des prix et versant des salaires en conséquence.

La question de savoir si l'enseignement supérieur est également exclu lorsque le service est fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental est moins claire. Les universités d'État, souvent financées par les pouvoirs publics, sont en concurrence entre elles, avec les universités privées et d'autres établissements d'enseignement supérieur tels les écoles de commerce. La plupart des universités font tout pour attirer des étudiants étrangers, source importante de recettes à l'exportation pour les pays.

En règle générale, les pays ne sont pas contre l'ouverture de leurs marchés aux établissements d'enseignement supérieur, pour autant qu'ils ne nuisent pas aux établissements nationaux financés par l'État. Ceci pourrait mener à penser qu'ils devraient en principe être visés par les accords commerciaux, en réservant le financement public aux établissements nationaux. À la lumière de ces incertitudes juridiques, les pays qui ont contracté des engagements ont explicitement établi dans leurs listes que leurs engagements sont limités aux services privés.

Il est un autre secteur qui a suscité une attention certaine, à savoir celui de l'eau, un secteur particulièrement sensible car considéré comme essentiel à la vie. Bien entendu, les engagements porteraient essentiellement sur l'accès accordé aux entreprises pour leur permettre d'offrir des services environnementaux sous la forme de services de gestion de l'eau.

Les investissements requis pour améliorer l'approvisionnement en eau et la qualité de l'eau dans de nombreuses régions du monde, en particulier celles qui sont frappées par la sécheresse, sont généralement trop importants pour pouvoir être assumés par les gouvernements des pays concernés. Les investissements dans la purification de l'eau et dans son approvisionnement ne sont souvent réalisables que via des entreprises privées qui, en échange, peuvent se voir accorder un retour sur investissement grâce au prix de vente facturé aux consommateurs pour le service d'approvisionnement en eau qui leur est offert. On peut y voir là une taxe sur l'eau à proprement parler. La privatisation du réseau d'approvisionnement en eau de la ville de Cochabamba, Bolivie, a été annulée suite aux manifestations organisées après que les prix ont augmenté de 200 % à 300 %. Cette situation aurait pu être évitée si la privatisation s'était accompagnée de l'adoption d'une réglementation limitant les hausses de prix ou promouvant la concurrence, voire les deux.

Tant l'enseignement supérieur que l'eau nous offrent d'importants enseignements pour la libéralisation dans les pays en développement. En règle générale, les gouvernements optent pour la libéralisation lorsqu'ils ne parviennent plus à satisfaire une demande croissante et les attentes des consommateurs.

Tableau 3 : Avantages et inconvénients de la libéralisation des services publics

Avantages	Inconvénients
▪ Envoyer des signaux aux investisseurs privés	▪ Cadre réglementaire peu clair ou lacunaire
▪ Faciliter le transfert de technologie et améliorer le savoir-faire	▪ Préoccupations relatives à la capacité de réglementer les fournisseurs privés
▪ Consolider les réformes de la politique nationale	▪ Désir de tester les réformes politiques
▪ Obtenir des engagements dans les secteurs recelant un intérêt à l'exportation	▪ Question sensible au plan politique

Source : Auteur.



CHAPITRE 2

QU'ENTEND-ON PAR COMMERCE DES SERVICES ?

LES SERVICES SONT INTANGIBLES...ENTRE AUTRES	16
UN LARGE ÉVENTAIL	16
COMPOSITION CHANGEANTE	17
QUATRE MODES DE FOURNITURE.....	18
INTERNET GOMME LES FRONTIÈRES	21
IMPORTANCE RELATIVE DES MODES DE FOURNITURE	27
LES QUATRE MODES DE FOURNITURE SONT LIÉS	27

QU'ENTEND-ON PAR COMMERCE DES SERVICES ?

LES SERVICES SONT INTANGIBLES...ENTRE AUTRES

La définition donnée des services était très simple : 'tout ce que vous ne pouvez pas vous faire tomber sur le pied'. On voulait probablement dire par là que le commerce couvre principalement les marchandises, les services et les produits agricoles ; et que les services s'entendent de tout ce qui n'est pas une marchandise (les marchandises englobant tant les produits agricoles qu'industriels). La réalité est plus complexe. Le commerce intangible (ou incorporel) couvre aussi l'investissement étranger direct (qui peut porter sur les marchandises autant que les services), les droits de propriété intellectuelle et les redevances (perçues lors de la vente de services à l'étranger et considérées comme des exportations).

Wolak, Kalafatis et Harris (1998) suggèrent que les services peuvent être définis à l'aune de quatre caractéristiques :

- Intangibles - 'tout ce que vous ne pouvez pas vous faire tomber sur le pied' - tel que décrit plus haut ;
- Inséparables - fourniture et consommation sont simultanées, le fournisseur et le consommateur sont présents (même via Internet), ce qui permet au consommateur d'influer sur la performance et la qualité du service ;
- Hétérogènes - la fourniture du service peut varier du tout au tout, ce qui offre une certaine souplesse aux entreprises et leur permet de personnaliser, ce qui leur confère un avantage sur la concurrence ;
- Périssables - bien qu'ils puissent être commandés à l'avance, les services ne peuvent être entreposés et reportés à une date ultérieure, ce qui fait qu'ils sont 'dépendants du facteur temps' et très périssables (même s'ils n'exigent pas de gestion des stocks contrairement aux marchandises).

Diverses organisations internationales donnent des définitions différentes des services. Même l'OMC ne définit pas ce qui constitue un service. Elle définit plutôt le commerce des services comme la fourniture d'un service selon l'un des quatre modes de fourniture recensés (voir ci-dessous). Pour comprendre ce qui constitue un service, il convient pour commencer de comprendre l'éventail de services pouvant être négociés.

UN LARGE ÉVENTAIL

L'OMC classe les secteurs de services sur la base de la Classification centrale de produits (CPC) des Nations Unies. La version utilisée est la CPC provisoire car les engagements au titre de l'AGCS ont été négociés et consolidés avant l'adoption de la CPC définitive. (La version la plus récente de la CPC, la version 2.0, utilise une numérotation différente, utilisée dans les statistiques des Nations Unies mais pas encore dans les accords commerciaux.)

La classification intégrale figure en appendice II. En jargon OMC, on parle de 'W/120', la référence abrégée de la cote du document de l'OMC¹ contenant la classification des secteurs de services adoptée par l'OMC pour les engagements contractés au titre de l'AGCS. Il contient 12 grandes catégories de secteurs de services et donne une ventilation plus détaillée de 166 sous-secteurs. L'encadré 2 contient les titres des grands secteurs de services.

La coutume et la pratique se sont développées dans les accords commerciaux sur la base des modes de fourniture et de la classification W/120. L'utilisation de cette nomenclature n'est pas obligatoire mais la plupart des accords préférentiels, régionaux ou autres accords de libre-échange l'emploient. Elle est devenue la norme par défaut et la base sur laquelle sont négociés les accords commerciaux portant sur les services, comme expliqué plus loin.

¹ MTN.GNS/W/120, date du 10 juillet 1991.

Encadré 2 : Classification sectorielle des services de l'OMC (W/120)

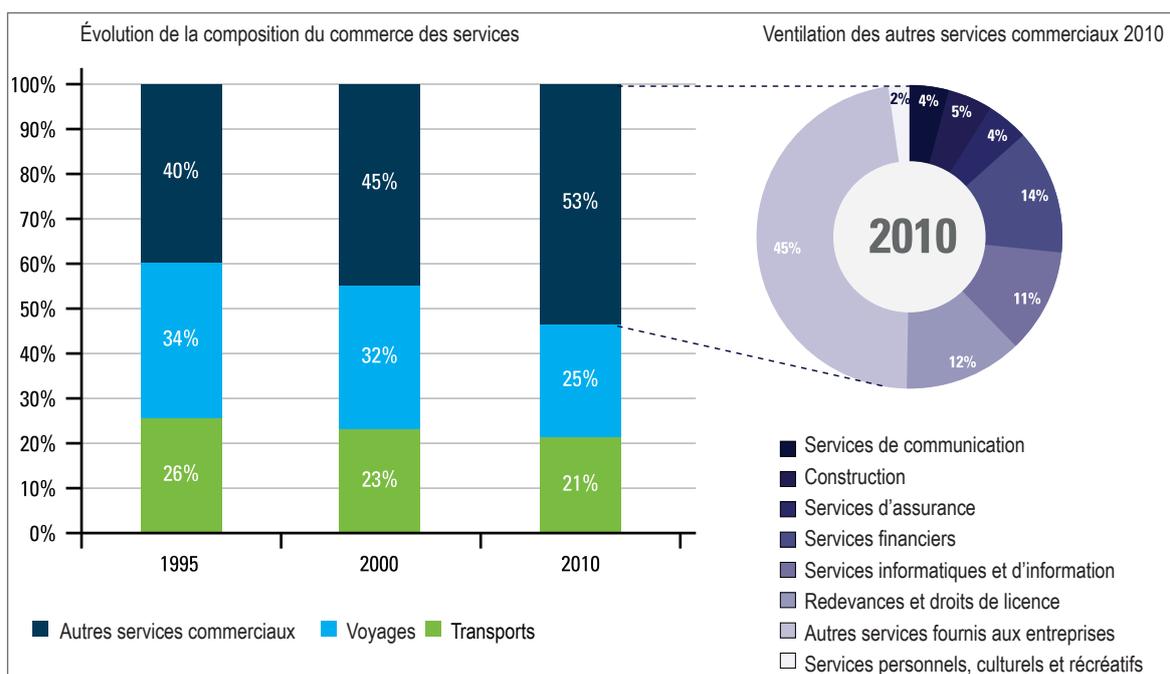
- Services fournis aux entreprises (services professionnels, tels les services juridiques, comptables, d'architecture et d'ingénierie ; les services informatiques, par exemple)
- Services de communication (postaux, de courrier, de télécommunications, audiovisuels, par exemple)
- Services de construction et services d'ingénierie connexes
- Services de distribution (de commerce de gros, de commerce de détail, par exemple)
- Services d'éducation
- Services concernant l'environnement
- Services financiers (d'assurance, bancaires, par exemple)
- Services de santé et services sociaux
- Services relatifs au tourisme et aux voyages
- Services relatifs aux loisirs, culturels et sportifs (de spectacles, d'agences de presse, par exemple)
- Services de transports (maritime, aérien, routier, ferroviaire, auxiliaires, par exemple)
- Autres services.

Source : OMC.

COMPOSITION CHANGEANTE

Par le passé, le commerce des services concernait essentiellement les services de tourisme et de transport. En 1995, ces deux secteurs représentaient 60 % du commerce mondial de services. En 2010, cette part était passée à 46 %. Parmi les autres secteurs principaux figurent à présent les autres services fournis aux entreprises, les services financiers, les services informatiques et d'information ainsi que les redevances/droits de licence. Les Statistiques du commerce international 2012 de l'OMC montrent que cette tendance s'est maintenue en 2011, les recettes des voyages et autres services fournis aux entreprises représentant aujourd'hui plus de 50 % des exportations de services.

Figure 4 : Évolution de la composition du commerce des services



Source : Organisation mondiale du commerce, Séries chronologiques sur le commerce international, adapté de Sáez, 2011.

QUATRE MODES DE FOURNITURE

Outre la classification sectorielle, la plupart des accords commerciaux suivent aussi les quatre modes de fourniture définis dans l'AGCS pour classer les services en catégories. Si cette catégorisation ne correspond pas nécessairement à la manière dont les entreprises définissent leur activité, elle permet de mieux visualiser les différents types de services pouvant être offerts et de visualiser les conditions d'accès aux marchés étrangers et les limitations concernant l'accès. Les quatre modes de fourniture sont définis au tableau 4.

Tableau 4 : Les quatre modes de fourniture de services

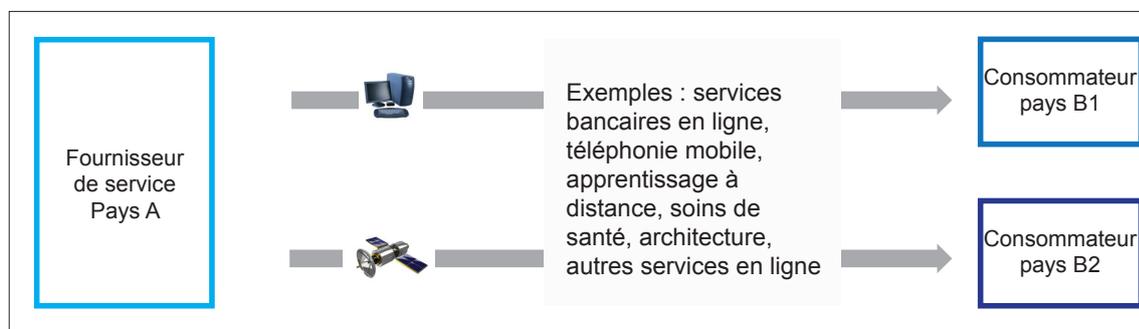
Mode	Brève description	Définition de l'AGCS	Exemples
1	Fourniture transfrontières	En provenance du territoire d'un pays A à destination du territoire d'un pays B	Commerce électronique ou sur Internet, communications internationales
2	Consommation à l'étranger	Sur le territoire d'un pays A à l'intention d'un consommateur de services d'un pays B	Tourisme (voyages, santé, éducation, services connexes, etc.)
3	Présence commerciale	Par un fournisseur de services d'un pays A, grâce à une présence commerciale sur le territoire d'un pays B	Présence physique par le biais d'une filiale, d'une succursale, d'un bureau de représentation, d'une coentreprise ou de toute autre entité juridique
4	Mouvement de personnes physiques	Par un fournisseur de services d'un pays A, grâce à la présence de personnes physiques d'un pays A sur le territoire d'un pays B	Utilisation des compétences (transferts à l'intérieur de l'entreprise, personnes en voyages d'affaires, professionnels indépendants, par exemple)

Source : Auteur.

Chaque mode de fourniture est examiné dans le présent chapitre, à la lumière des questions qu'il soulève pour les opérateurs économiques. Chaque mode de fourniture érige des obstacles potentiels divers.

La mesure du commerce des services par mode de fourniture n'est pas une science exacte. Le Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS 2010) offre un cadre convenu au plan international pour l'établissement des statistiques du commerce international des services². Selon le Manuel, les transactions de services enregistrées dans la balance des paiements d'un pays correspondent aux modes 1, 2 et 4, alors que les données concernant le mode 3 proviennent essentiellement des ventes ou produits d'entreprises étrangères liées, telles les filiales ou succursales, comme expliqué plus haut³. Les échanges au titre du Mode 1 englobent l'ensemble des transactions de services moins les voyages, lesquels sont considérés comme relevant du Mode 2, et moins les services fournis par les gouvernements qui ne sont pas visés par l'AGCS.

Mode 1 – fourniture transfrontières



² Organisation mondiale du commerce (2010). *Analyse des statistiques sur le commerce des services – Compilation et disponibilité des données*, Conseil du commerce des services, Note du Secrétariat, S/C/W/329, 22 décembre 2010, p. 1, note de bas de page 3. Genève.

³ MTN.GNS/W/120, date du 10 juillet 1991.

Dans le cas du Mode 1, le consommateur et le fournisseur de services se trouvent dans des pays différents. Le fournisseur de services fournit des services à partir du pays A sans disposer d'un établissement commercial (une entité juridique telle qu'une filiale ou une succursale, par exemple) dans le pays du consommateur (pays B). Reflétant le caractère 'inséparable' des services dont la fourniture et la consommation ont lieu simultanément, le Mode 1 s'entend d'un service fourni à distance, généralement (mais pas exclusivement, les modes de fourniture étant 'neutres sur le plan technologique') fourni électroniquement, via des télécommunications sur Internet, par exemple. Peuvent être cités, à titre d'exemple, les services de banque en ligne, la téléphonie mobile et la formation à distance.

Lorsque l'AGCS a été élaboré, Internet en était à peine à ses balbutiements, de sorte que le Mode 1 était davantage considéré comme un canal de communications pour la fourniture de services - principalement de téléphonie et les services pouvant être fournis à l'aide de technologies de l'information telles que la télécopie. Nombre de services étant alors considérés comme impossibles au plan technologique, les pays les ont exclus de leurs engagements spécifiques. L'avènement d'Internet a donné naissance au commerce électronique et a permis la fourniture d'une nouvelle palette de services au titre du Mode 1.

Les architectes peuvent à présent offrir leurs services au titre du Mode 1, envoyer des dessins par Internet et tenir des discussions grâce aux conférences sur le web. Davantage de services peuvent ainsi être fournis électroniquement alors qu'ils exigeaient par le passé le déplacement des architectes dans le pays du consommateur (avec toutes les difficultés auxquelles les entreprises étaient confrontées au titre du Mode 4).

En matière de soins de santé, les services de diagnostic électronique sont aujourd'hui une réalité et utilisent différents fuseaux horaires et le transfert de données en temps réel. Un hôpital en Europe peut ainsi envoyer le dossier d'un patient électroniquement en extrême Orient pour analyse pendant qu'il fait nuit en Europe, ce qui lui permet d'établir un diagnostic plus rapidement. Un chirurgien consultant spécialisé peut à présent superviser par liaison vidéo des opérations en direct qui exigeaient jusque-là le déplacement du patient ou du chirurgien.

Encadré 3 : Mode 1 : Services bancaires par téléphone mobile

Les services bancaires par téléphone portable sont un exemple de service fourni au titre du Mode 1. En Afrique subsaharienne, la plupart des gens n'ont pas accès aux services bancaires et rares sont ceux qui disposent d'un compte en banque. L'explosion de la téléphonie mobile a encouragé les fournisseurs de services financiers et les fournisseurs de services de téléphonie mobile à trouver de nouveaux moyens d'offrir des services financiers à ces personnes à l'aide de téléphones portables.

La banque mobile s'avère importante pour le grand nombre d'individus de par le monde qui disposent d'un téléphone portable mais n'ont pas de compte en banque. La Banque africaine de développement relève que le téléphone portable fait office de carte bancaire virtuelle, les données relatives au client et à l'établissement bancaire pouvant être stockées sans risque sur la carte SIM du téléphone. Le téléphone portable peut aussi servir de terminal de paiement pour régler des marchandises ou des services en magasin, de point de recouvrement et de distribution, ainsi que de terminal bancaire sur Internet.

Ce service connaît un succès particulier au Kenya où seuls 19 % de la population adulte a accès à un compte bancaire officiel et en Afrique du Sud, pays utilisant le plus les services bancaires par téléphone mobile en Afrique et le marché émergent le plus important en termes de potentiel pour ce type de services.

Source : Ondiege (2013).

Le commerce électronique permet aussi aux consommateurs de commander des marchandises électroniquement ou de télécharger des logiciels en ligne qui ne pouvaient jusque-là qu'être achetés en magasin ou commandés auprès de sociétés de vente par correspondance. Il est aujourd'hui possible de tout commander ou presque via des services de distribution en ligne. Forester estime que les ventes du commerce électronique aux États-Unis ont dépassé \$E.-U. 200 milliards en 2012, alors qu'au Royaume-Uni la valeur des échanges commerciaux sur Internet était estimée à £100 milliards en 2010 (Boston Consulting Group, 2010).

Encadré 4 : Mode 1 : Externalisation d'opérations

Inde

Des milliers d'emplois dans des centres d'appel ont été transférés du Royaume-Uni vers des villes d'Inde, notamment Bangalore, Hyderabad, New Dehli et Pune. Cette évolution reflète en partie les liens tissés de longue date entre l'Inde et le Royaume-Uni. British Airways a commencé à déplacer ses opérations d'arrière-guichet vers l'Inde en 1996. British Telecom a ouvert son premier grand centre d'appel en Inde en 1999 ; en 2009 il employait quelque 5000 personnes en Inde. Plusieurs banques et compagnies d'assurance britanniques ont déplacé leurs centres d'appel vers l'Inde au milieu des années 2000 - certaines sont revenues depuis au Royaume Uni. Depuis 2010, les renseignements de National Rail sont gérés par des agents de centres d'appel en Inde.

Philippines

Manille aux Philippines est le plus grand centre d'externalisation d'opérations dans le monde. De par ses liens historiques avec les États-Unis, l'anglais parlé par les Philippines convient bien aux clients américains. Les recettes d'externalisation d'opérations ont atteint \$E.-U. 2 milliards en 2009 et \$E.-U. 9 milliards en 2010, fournissant des emplois à quelque 500 000 personnes. En dépit du ralentissement mondial, le secteur a progressé de 20 % en 2009. De grands groupes tels que ChevronTexaco, American Express, Procter & Gamble et Accenture utilisent les centres d'appel philippins.

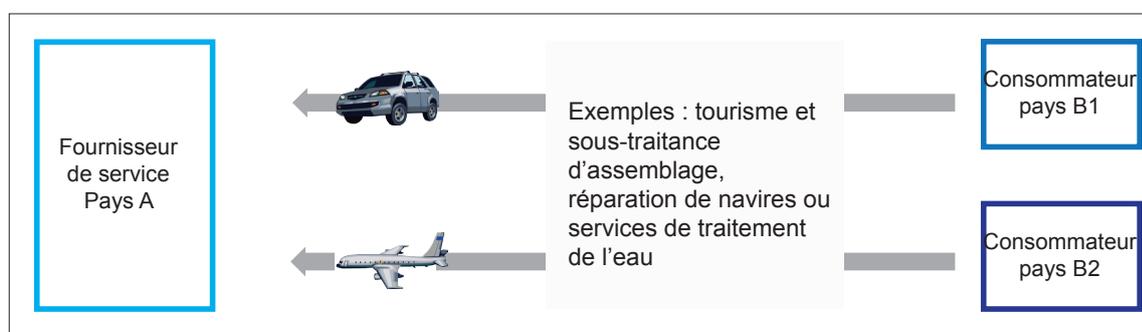
Autres centres émergents d'externalisation d'opérations – de TI

Égypte, Indonésie, Jordanie, Pologne, Malaisie, Maroc, Thaïlande et Viet-Nam.

Sources : Auteur et Centre du commerce international.

Le développement significatif des services offerts au titre du Mode 1 est lié à l'expansion rapide de l'externalisation d'opérations. Celle-ci est aujourd'hui économiquement viable grâce à la chute des prix de la téléphonie mobile découlant de la libéralisation du secteur des télécommunications, et les pays en développement tels que l'Inde et les Philippines ont particulièrement bien réussi dans ce domaine. De nombreux services bancaires et d'assurance ont ainsi été externalisés, les consommateurs contactant leur fournisseur de services national et recevant le service en provenance d'installations externalisées. Parmi les autres services d'externalisation d'opérations figurent les services d'arrière-guichet et d'appui technique en TI. Une étude du Yankee Group a recensé les principaux critères retenus à l'heure de choisir un fournisseur de services d'externalisation d'opérations, à savoir la qualité du service, le coût de la main-d'œuvre, la langue, les capacités de communication ainsi qu'un environnement de TIC ouvert et concurrentiel.

Mode 2 – consommation à l'étranger



Au titre du Mode 2, le consommateur d'un pays (Pays B) obtient des services dans le pays du fournisseur de services (Pays A). Le secteur qui symbolise le mieux ce mode de fourniture est celui du tourisme. À

titre d'exemple, le fournisseur de services peut être un tour operator, un guide touristique, un hôtel ou un restaurant. Le consommateur consomme le service en séjournant dans l'hôtel ou en réservant une excursion auprès d'un tour operator local. Le Mode 2 englobe aussi ce que d'aucuns appellent le tourisme de santé dans le cadre duquel le consommateur du Pays B se rend dans le Pays A pour y suivre un traitement (dans une clinique privée, par exemple) qui n'est peut-être pas disponible dans son propre pays. L'enseignement supérieur est un autre secteur de services important du Mode 2. Dans ce cas-là, des étudiants étrangers se rendent dans une université ou une école de commerce pour y suivre un cours particulier.

Si ces exemples laissent à penser que le consommateur se rend physiquement dans le pays dans lequel les services sont fournis, ce n'est pas systématiquement le cas des services fournis au titre du Mode 2. Un étudiant pourrait aussi étudier à distance pour décrocher un diplôme ou une qualification professionnelle.

Autres exemples de fourniture au titre du Mode 2 :

- Services d'assemblage (mentionnés dans le document W/120 sous le nom de 'services annexes aux industries manufacturières'). Si un fabricant décide de sous-traiter l'assemblage de pièces et de composants (d'une voiture ou d'une machine, par exemple) auprès d'un assembleur étranger, les pièces et le produit fini fabriqués demeurent la propriété du fabricant, la société d'assemblage étrangère fournissant uniquement un service d'assemblage (peut-être dans une zone franche). Le fabricant consomme par conséquent des services d'assemblage à l'étranger, ce qui relève du Mode 2. Il s'agit là aussi d'un exemple qui montre à quel point la distinction entre marchandises et services peut être floue.
- Services de réparation de navires.
- Services de traitement des déchets - expédition de déchets radioactifs et autres pour traitement.

En vertu du Mode 2, le service constitue une exportation aux fins de la balance des paiements du pays du fournisseur de services. Les pays veulent généralement que les consommateurs visitent leurs pays car ils dégagent des recettes publiques et que le risque se trouve réduit pour les fournisseurs de services nationaux, la question de la fourniture du service à l'étranger ne se posant pas, si ce n'est lorsque les fournisseurs de services étrangers ont établi une présence commerciale (au titre du Mode 3, sachant que des restrictions distinctes s'appliquent alors).

La question est de savoir si les engagements contractés portent sur le déplacement du consommateur à l'intérieur du pays. Les lignes directrices pour l'établissement des Listes de l'OMC adoptées en 2011 précisent que ce mode de fourniture a ceci de particulier que le service est fourni en dehors du territoire du Membre qui contracte l'engagement. Toutefois, les activités telles que la réparation de navires à l'étranger, qui implique que seul le bien du consommateur se déplace ou est situé à l'étranger, sont aussi couvertes. En d'autres termes, un Membre peut n'être habilité qu'à imposer des mesures restrictives à ses propres consommateurs (possibilité de mener des activités en dehors de sa juridiction) et non à ceux d'autres Membres.

INTERNET GOMME LES FRONTIÈRES

La croissance du commerce sur Internet pourrait remettre en question quelques postulats en matière de classification. À titre d'exemple, si une université offre des services d'apprentissage à distance, relèvent-ils du Mode 1 ou du Mode 2 ? Même si la distinction peut sembler sans importance pour les entreprises, la classification des services a une incidence sur les restrictions autorisées en vertu des accords commerciaux. Si l'on se place du côté de l'université qui propose le service, celui-ci relève du Mode 1 et il pourrait y avoir limitation de l'accès au marché si le pays de l'étudiant (Pays B) empêchait la fourniture de ces services. En revanche, si le Pays B limitait la possibilité donnée à l'étudiant de se procurer le service, celui-ci relèverait du Mode 2. Tout dépendrait de la manière dont la mesure serait formulée.

Dans le secteur des services financiers, il est possible d'établir une distinction semblable entre les services actifs et passifs. Les règles de l'Union européenne applicables à la fourniture transfrontières d'assurances-vie visent à tenir compte de besoins divergents pour assurer la protection des titulaires de polices. C'est la manière dont le contrat a été rédigé qui a été retenue comme point référence :

- Les services actifs s'entendent des cas dans lesquels l'assureur prend l'initiative de conclure un contrat avec les titulaires de polices potentiels mais doit respecter la législation du pays du titulaire de la police (le pays hôte) ; il semblerait qu'il s'agisse là d'un exemple de service relevant du Mode 1 ;

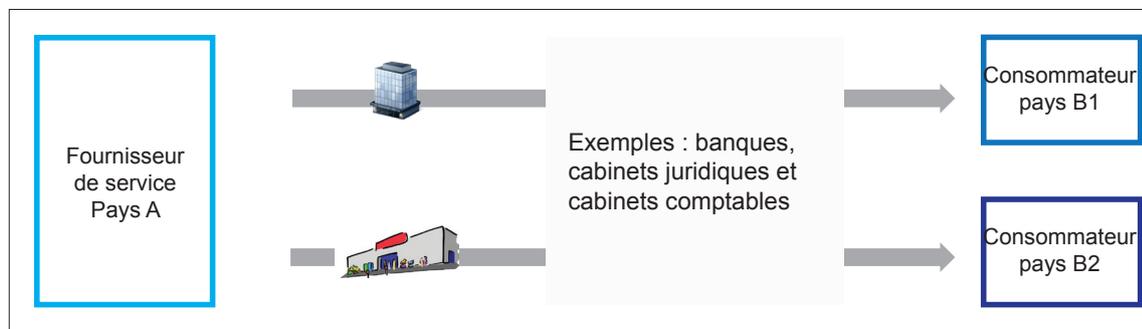
- Les services passifs s'entendent des cas dans lesquels le titulaire de la police prend l'initiative de chercher une assurance à l'étranger plutôt que dans son pays d'origine, l'assureur adoptant une position passive jusqu'à la conclusion du contrat. Les règles de l'UE partent du principe que le titulaire de la police a choisi de ne pas être couvert par sa législation nationale mais par la législation choisie par l'assureur (droit du pays d'origine). Si les règles de l'UE avaient été conçues pour empêcher le titulaire de la police de se procurer une assurance dans un autre État membre (ce qui n'est pas le cas), la mesure constituerait une limitation au titre du Mode 2.

Si ces principes s'appliquaient à Internet, on pourrait faire valoir (bien que les Membres de l'OMC ne l'aient pas fait à ce jour) que les services actifs peuvent relever du Mode 1, alors que les services passifs pourraient être visés par le Mode 2. Là encore, tout dépend de qui est visé par la mesure.

Cette question a été abordée (bien que brièvement) dans le cadre d'un différend important et complexe soumis à l'OMC en vertu de l'AGCS, à savoir l'affaire *États-Unis - Jeux* (voir aussi le chapitre 6, encadré 22). L'affaire concernait un différend portant sur des restrictions imposées par les États-Unis à la fourniture de services de jeux et paris en ligne. Le groupe spécial de l'OMC a relevé que le Conseil du commerce des services de l'OMC avait fait état d'une difficulté particulière à l'heure d'établir un distinguo entre la fourniture au titre des Modes 1 et 2. Ni le Groupe spécial, ni l'Organe d'appel de l'OMC ne se sont penchés sur cette distinction car elle n'était pas en cause dans le cadre de ce différend⁴.

Cette distinction demeure donc floue. Elle peut sembler sans importance aux yeux des entreprises - après tout, les échanges commerciaux se poursuivent indépendamment de la classification choisie. Elle a en revanche son importance si des restrictions commerciales sont appliquées à un mode de fourniture et pas à un autre. S'agissant des services d'assurance, elle importe aussi pour les milieux d'affaires si le droit applicable au contrat diffère en fonction du mode de fourniture. Les règles commerciales ne sont pas toujours clairement définies, mais il est dans l'intérêt des entreprises de les préciser et de les simplifier dans toute la mesure du possible. En ce qui concerne les services basés sur Internet, les milieux d'affaires ont demandé que des conditions soient imposées à l'accès au marché au titre des deux modes de fourniture.

Mode 3 – présence commerciale



Le Mode 3 est le principal mode de fourniture de services à l'échelle internationale. On estime qu'il représente entre 55 % et 60 % du commerce de services (Magdelene et Maurer, 2008). Il renvoie aussi à l'investissement étranger direct (IED) dans les services et était pris en compte dans les statistiques du commerce en tant que transactions commerciales de filiales étrangères.

En vertu du mode 3 un fournisseur de services établit une présence commerciale dans le pays dans lequel les services vont être fournis (pays d'accueil). Il peut s'agir d'une filiale, d'une succursale, d'une coentreprise ou d'un bureau de représentation. Le choix de la forme de l'établissement dépend de la réglementation locale. Certains pays laissent aux entreprises la liberté de s'établir comme il convient au mieux pour leur activité. D'autres limitent la liberté d'établissement et peuvent exiger du fournisseur de services qu'il crée une entité juridiquement constituée dans le pays d'accueil.

⁴ Cette affaire portait sur la fourniture de services transfrontières et définissait la 'fourniture à distance' comme toute situation dans laquelle 'le fournisseur, qu'il soit national ou étranger, et le consommateur de services de jeux et paris ne sont pas physiquement au même endroit.' Elle concluait que la fourniture de services de jeux et paris en ligne relevait du Mode 1, mais elle ne s'est pas demandé si la consommation de services en ligne par Internet pouvait ainsi être considérée comme relevant du Mode 2.

Les entreprises qui opèrent au titre du Mode 3 sont généralement des banques, des cabinets juridiques et des cabinets comptables. Les services qui exigent une proximité physique avec les consommateurs appellent davantage une présence commerciale et nécessitent d'avoir le droit d'établir des succursales (y-compris directes).

Si pour nombre de pays en développement les exportations de services au titre du Mode 3 sont relativement modestes, les entrées d'IED sont souvent significatives. Les entrées d'IED profitent aux pays en développement car elles renforcent la concurrence et l'entrepreneuriat, améliorent le transfert de connaissances et de technologies, les compétences en matière de gestion, créent des emplois, améliorent la productivité et contribuent à éradiquer la pauvreté. Pour attirer des investissements, le pays a besoin d'un environnement d'affaires attrayant, d'infrastructures efficaces, de politiques d'investissement adéquates, d'une bonne réputation de fiabilité dans le travail, d'un système politique stable et d'une économie saine (Soprana, 2011).

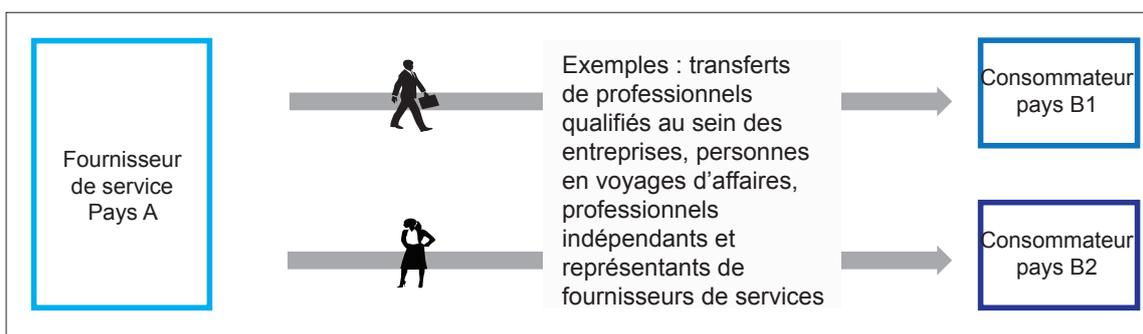
Les engagements des pays au titre du Mode 3 sont donc étroitement liés à sa législation en matière d'investissement étranger. Les restrictions aux activités relevant du Mode 3 n'en demeurent pas moins fréquentes dans les accords commerciaux.

Parmi les restrictions au commerce souvent appliquées figurent⁵ :

- Les limitations concernant le nombre de fournisseurs de services ;
- Les limitations concernant la valeur totale des transactions ou avoirs ;
- Les limitations concernant le nombre total d'opérations de services ou la quantité totale de services produits ;
- Les mesures qui restreignent ou prescrivent des types spécifiques d'entité juridique ou de coentreprise par l'intermédiaire desquels un fournisseur de services peut fournir un service ;
- Les limitations concernant la participation de capital étranger.

En matière de commerce des services, le fait que les gouvernements puissent souhaiter créer des entités juridiques qui relèvent de la juridiction locale afin d'offrir une protection juridique aux consommateurs de services est compréhensible. Les filiales et les bureaux de représentation ne sont pas des entités juridiques, de sorte que les pays qui ont moins d'expérience en réglementation des services hésitent souvent à accorder ces droits d'établissement ou se refusent à le faire, même si pour certains fournisseurs de services il s'agit de la procédure habituelle pour travailler. Avec l'expérience de la réglementation, cette hésitation s'estompe. Les pays peuvent toutefois avoir besoin d'une période de transition pour atteindre cet objectif, période souvent prévue dans les engagements contractés à l'OMC.

Mode 4 – mouvement des personnes physiques



Le Mode 4 implique le mouvement temporaire de personnel (personnes physiques) vers un autre pays pour y fournir des services là-bas. À titre d'exemple, une entreprise peut souhaiter transférer certains membres de son personnel dans le pays dans lequel elle souhaite fournir des services (Pays B). Plusieurs raisons peuvent l'expliquer. L'entreprise a prévu d'établir une nouvelle présence commerciale et a besoin de personnel qui connaisse l'activité de l'entreprise et ses objectifs pour ouvrir le bureau. D'autres entreprises qui disposent déjà d'une présence commerciale peuvent souhaiter transférer du personnel essentiel pour

⁵ *Ibid.*, p. 17.

gérer l'établissement, ou former des cadres aux conditions en vigueur sur le marché du pays concerné. Une entreprise peut aussi être appelée à déplacer du personnel pour négocier de nouvelles ventes ou fournir des services en vertu d'un contrat déjà signé. Le Mode 4 peut aussi concerner les professionnels indépendants. Le tableau 5 contient des exemples parmi les plus fréquemment rencontrés dans les accords commerciaux.

L'élément essentiel du Mode 4 tient au fait qu'il concerne le séjour temporaire de personnes physiques sur le territoire d'un autre pays pour y fournir un service.⁶ Elles n'ont pas accès au marché du travail du pays dans lequel les services sont ou doivent être fournis et sont censées rentrer une fois le service fourni. Le personnel reste employé par le fournisseur de services. Sachant que les pays en développement jouissent généralement d'un avantage considérable en termes de coût des ressources humaines, nombreux sont ceux qui considèrent que le Mode 4 comme un facteur de développement clé. La main-d'œuvre qualifiée en provenance de pays en développement peut s'installer temporairement sur les marchés d'exportation, générer ainsi des revenus pouvant être rapatriés en tant que renvois de fonds et acquérir de nouvelles compétences grâce à l'expérience acquise à l'étranger.

Parmi les obstacles au commerce les plus fréquents figurent :

- Les limitations concernant les niveaux de compétences – les pays imposent généralement aux personnels moins qualifiés des restrictions plus strictes qu'aux personnels hautement qualifiés ou possédant des connaissances spécialisées ;
- Des examens des besoins économiques – une restriction largement utilisée pour le Mode 4 qui donne au pays la liberté de modifier les permis d'entrée en fonction des besoins en termes de compétences et des pénuries ;
- Les visas et permis de travail ;
- Les contingents applicables au nombre de personnes pouvant être autorisées à entrer par le pays ;
- Les limitations concernant la durée du séjour.

⁶ L'annexe de l'AGCS sur le mouvement des personnes physiques relève que l'AGCS ne s'applique pas aux mesures affectant les personnes physiques qui cherchent à accéder au marché du travail d'un Membre, ni aux mesures concernant la citoyenneté, la résidence ou l'emploi à titre permanent.

Tableau 5 : Catégories de mouvement temporaire de personnes physiques fournissant des services au titre du Mode 4

Catégorie	Description de l'activité	Exemples types de durée de séjour temporaire autorisé trouvés dans les listes d'engagements de l'OMC
Transfert à l'intérieur de l'entreprise	<p>Personne physique* entrant dans l'une des catégories suivantes qui est employée par une entreprise étrangère ou sous contrôle étranger qui fournit des services dans le pays importateur par le biais d'une succursale, d'une filiale ou d'un affilié établi là-bas. Ces personnes sont employées par leur société en dehors du pays importateur depuis au moins une année précédant immédiatement la date de demande d'admission ou de transfert :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dirigeants (qui déterminent essentiellement la gestion et les politiques du fournisseur de services, ont un large pouvoir décisionnel et ne reçoivent d'instructions que de responsables de plus haut niveau, du conseil d'administration ou des actionnaires) ▪ Cadres (qui supervisent ou contrôlent le travail d'autres employés, et qui sont habilités à engager et à licencier, ou à prendre d'autres décisions concernant le personnel) ▪ Spécialistes (qui possèdent une expérience poussée ainsi qu'une connaissance exclusive des produits, services et opérations du fournisseur de services) 	2-3 ans (certains pays peuvent autoriser des séjours plus longs ou accorder des prorogations allant jusqu'à 4-5 ans)
Personne en voyage d'affaires (parfois aussi appelée vendeur de service)	<p>Personne physique d'un autre pays qui représente un fournisseur de services et réside dans le pays importateur sans être rémunérée dans ce pays et sans réaliser de ventes directes au grand public ou fournir des services. Cette personne peut chercher à bénéficier d'une admission temporaire pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Participer à des réunions professionnelles ▪ Prendre des contacts professionnels, y-compris participer à des négociations portant sur la vente de services ▪ Préparer l'établissement d'une présence commerciale 	Certains pays le limitent à 90 jours, d'autres à 6 mois, alors que d'autres encore le limitent à 6 mois pour toute période de 12 mois et permettent un renouvellement
Professionnel indépendant	<p>Personne physique désireuse, au titre d'un contrat de services décroché par un fournisseur d'un autre pays, d'exercer une activité professionnelle et qui possède les qualifications universitaires et professionnelles nécessaires</p>	90 jours, ou le temps nécessaire pour exécuter le contrat
Fournisseur de services contractuels	<p>Personne physique employée par un fournisseur de services d'un autre pays engagé dans d'importantes opérations commerciales dans le pays importateur mais sans y avoir de présence commerciale. Cette personne fournit un service en tant que professionnel en vertu d'un contrat entre le fournisseur de services et un client du pays importateur et est employé par le fournisseur de services depuis au moins une année avant son entrée dans le pays importateur</p>	Durée cumulée ne dépassant pas 3 mois pour toute période de 12 mois ou pour la durée du contrat, la durée la plus courte étant retenue

Source : Auteur.

* Le dictionnaire Black Law's Dictionary définit la personne physique comme 'un être humain, né naturellement, par opposition à une 'personne morale' constituée juridiquement' [telle qu'une société, une fiducie, une société de personnes, une coentreprise, une entreprise individuelle ou une association].

En dépit des conditions imposées, le Mode 4 est une question sensible. Selon la manière dont est géré le mouvement temporaire, il peut susciter des préoccupations en matière d'immigration, de protection du marché du travail et de sécurité sociale. Si l'on considère généralement que ces préoccupations sont l'apanage des pays développés, elles concernent aussi les pays en développement, en particulier dans un contexte régional. Ces craintes se trouvent exacerbées par la grande confusion qui règne, tant dans le secteur privé que dans le secteur public, quant au contenu des règles et à la manière dont elles fonctionnent. À titre d'exemple, certains pays confondent les règles relatives au mouvement temporaire de personnes avec la libre circulation des travailleurs (le tableau 6 contient des principes directeurs tirés de discussions régionales concernant le Protocol relatif au Marché commun de la CEA).

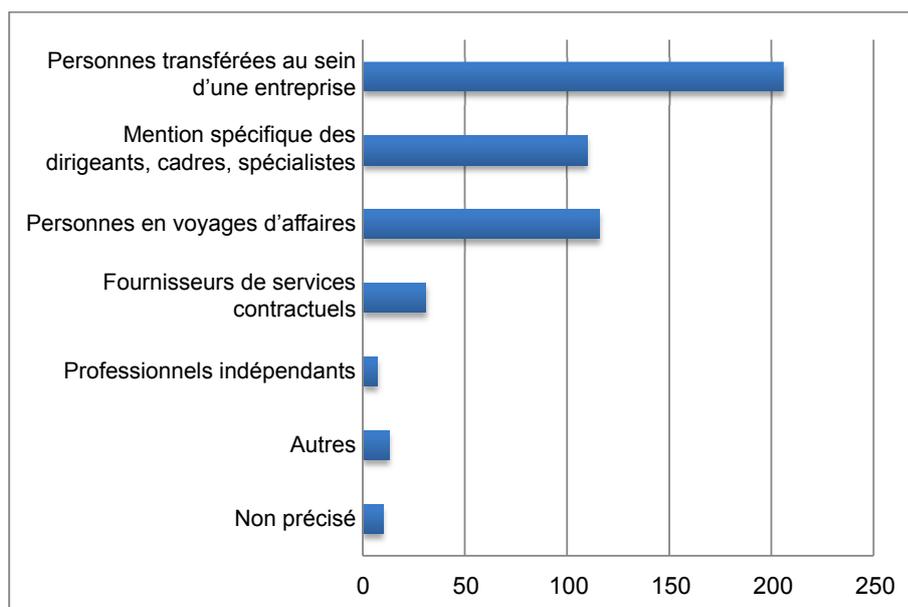
Tableau 6 : Libre circulation des travailleurs et liberté de fournir des services – principes directeurs applicables au Protocole relatif au Marché commun de la CEA

Principe	Liberté de circulation des travailleurs	Freedom to provide services through Mode 4
Droit fondamental	Droit de postuler à un emploi et d'en accepter un	Liberté de fournir des services au titre du Mode 4
Applicable aux	Particuliers	Droit de fournir des services
Circulation	Permanente	Entreprises/professionnels indépendants
Durée du séjour	Indéfinie	Temporaire
Prescriptions en matière de visa/permis de travail	Un permis de travail peut être demandé, pour les séjours de plus de 90 jours ou 3 mois, par exemple, et certains pays peuvent exiger la présentation du contrat de travail à l'immigration	Dépend de la catégorie (tableau 5)
Accès au marché du travail	Oui	Un permis de travail peut être exigé, pour les périodes de plus de 90 jours ou 3 mois
Accès aux prestations sociales	Oui	Non
Droit de rester	Oui	Non
Conjoint et personnes à charge	Droit d'être accompagné par son conjoint et ses enfants à charge	Non (Certains pays peuvent accorder l'autorisation de demander à rester si la période d'entrée temporaire est prorogée jusqu'à, disons, cinq ans)

Source : Auteur.

La figure 5 représente la portée des engagements contractés par les pays Membres de l'OMC et indique une certaine disposition à préserver l'ouverture des marchés, en fonction des catégories de personnel. La catégorie la plus libérale est de loin celle des transferts à l'intérieur de l'entreprise, que l'on prenne la catégorie dans son ensemble ou qu'on la subdivise en dirigeants, cadres et spécialistes. La catégorie suivante est celle des personnes en voyage d'affaires, dans laquelle on constate l'existence de procédures de visa d'affaires et la non-exigence de permis de travail pour les courts séjours.

Figure 5 : Engagements au titre du Mode 4 par catégorie



Source : Secrétariat de l'OMC (2009).

IMPORTANCE RELATIVE DES MODES DE FOURNITURE

L'importance relative des quatre modes de fourniture en termes commerciaux est sans commune mesure avec leur importance dans les négociations commerciales. À titre d'exemple, le Mode 4 est considéré comme très important pour les négociations commerciales, et pourtant il représente moins de 5 % des ventes de services. Comme le relève le Secrétariat du Commonwealth, les fournisseurs de services des pays en développement s'intéressent essentiellement aux Modes 1 et 4, alors que nombre d'engagements de libéralisation dans les accords commerciaux sont aussi liés au Mode 3. Ce dernier est en effet de loin le plus important en termes commerciaux.

Tableau 7 : Ventes de services par mode de fourniture de l'AGCS, 2005

Mode de fourniture	Part estimée
Mode 1 – fourniture transfrontières	25 %-30 %
Mode 2 – consommation à l'étranger	10 %-15 %
Mode 3 – présence commerciale	55 %-60 %
Mode 4 – mouvement de personnes physiques	Moins de 5 %

Source : Magdelene et Maurer (2008).

LES QUATRE MODES DE FOURNITURE SONT LIÉS

Bien que les modes de fourniture aident à expliquer et à visualiser le commerce des services, la plupart des échanges commerciaux ne relève pas uniquement d'un Mode de fourniture mais de plusieurs. Les services financiers, par exemple, passent par le Mode 1 et 3. Nombre de banques souhaitent être présentes à l'internationale opèrent tant par le biais de filiales que de succursales dans le pays du consommateur, ce qui permet les transactions face-à-face. La banque en ligne gagne rapidement du terrain dans le secteur des services financiers internationaux. Pour que la stratégie d'entrée sur le marché porte ses fruits, l'accès au marché doit se faire sur les deux tableaux. Si dans les accords commerciaux il peut s'avérer pratique de séparer les modes de fourniture, dans la pratique ils sont intégrés.

Le Mode 3 et le Mode 4 sont aussi étroitement liés. Les entreprises ayant adopté une stratégie exigeant une présence commerciale sur un marché d'exportation doivent souvent, tel qu'expliqué plus haut, envoyer du personnel essentiel dans le pays dans lequel la présence commerciale est établie, soit pour négocier les modalités d'établissement, pour lancer l'activité ou la gérer de manière temporaire. Un bureau local peut s'avérer nécessaire pour superviser les projets de construction et gérer le personnel qualifié nécessaire à l'exécution du contrat de construction. Autoriser une entreprise à établir une présence commerciale sans autoriser, même à titre temporaire, l'entrée de personnel essentiel pourrait compromettre la réalisation de l'objectif commercial visé.

Mutual Recognition Agreement

Savings-Call/Fixed Deposit or any other account(s) in my/our name(s) denominated in the terms and conditions set out below. In consideration of National Deposit Banking facilities to me/us, I/we agree to be bound by the terms and conditions hereafter opened or continued in the same name(s) by the Bank.

of "mv" shall

costs and expenses (including interest) thereof at such rates as may be determined in its absolute discretion in a manner and, at such times, as it may see fit in its discretion.

drawn or accepted in whole or in part as I shall give the

other banking facilities in connection with the Bank to reduce any interest (including interest) paid in full. Then and only then shall any amount of any such overdraft be set off against the principal amount of any such overdraft.

standing orders and such

(e) The Bank shall always be entitled without notice to reduce any interest (including interest) paid in full. Then and only then shall any amount of any such overdraft be set off against the principal amount of any such overdraft.

I understand that these deposits and the interest thereon shall be held in Sri Lanka and the Bank and/or its Branches where the deposits are held shall have the discretion to allow withdrawal of such deposits at any time.

CHAPITRE 3

GESTION DE LA RÉFORME RÉGLEMENTAIRE

OBSTACLES AU COMMERCE : PRINCIPALEMENT RÉGLEMENTAIRES.....	30
POURQUOI RÉGLEMENTER ?.....	30
UNE RÉGLEMENTATION MEILLEURE, PAS UNE DÉRÉGLEMENTATION	31
L'ÉVALUATION D'IMPACT TEMPÈRE LES EXCÈS	32
SUIVRE LES MEILLEURES PRATIQUES INTERNATIONALES.....	33
ACCORDS DE RECONNAISSANCE MUTUELLE.....	33
RÉGLEMENTATION FAVORABLE À LA CONCURRENCE.....	35
ENCOURAGER LES SERVICES COMPÉTITIFS.....	36
ORDRE SÉQUENTIEL DE LA RÉFORME DE LA RÉGLEMENTATION.....	37
CONCLUSIONS POUR LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES.....	39

GESTION DE LA RÉFORME RÉGLEMENTAIRE

OBSTACLES AU COMMERCE : PRINCIPALEMENT RÉGLEMENTAIRES

Les services sont largement assujettis à la réglementation intérieure. Cette situation reflète en partie de grandes différences entre la nature des marchandises et des services. Si, par exemple, un consommateur achète une télévision qui ne fonctionne pas, en fonction de la législation locale relative à la protection du consommateur, il ou elle peut le rapporter au vendeur et le remplacer, voire obtenir un remboursement. Mais étant donné que les services sont fournis et consommés simultanément, les services de piètre qualité ne peuvent pas être retournés au fournisseur.

Prenons, à titre d'exemple, la construction ou la rénovation d'un bâtiment, dans le cadre de laquelle le service fourni débouche sur un changement qu'il n'est pas possible d'inverser pour revenir à la position initiale antérieure à la fourniture du service. Autre exemple : un service de transport dont dépend le consommateur pour livrer un article à une heure ou à une date donnée, mais le fournisseur de service livre en retard ou pas du tout. Le consommateur peut refuser de payer le service, mais le fournisseur ne peut pas revenir en arrière, le service a été fourni.

Il peut en résulter pour le consommateur un choc ou un revers temporaire, mais les conséquences peuvent aussi être catastrophiques. Dans le cas d'un service tel que la coiffure, il peut en découler un bouleversement, même temporaire, mais en matière de chirurgie esthétique, un service de piètre qualité peut avoir des conséquences à vie sur la personne. Le fournisseur de services peut affirmer que le service a été fourni dans le respect du contrat et que c'est le consommateur qui est responsable, pour avoir, peut-être, nourri des attentes déraisonnables ou irréalistes, ou parce qu'il n'a pas dit clairement ce qu'il souhaitait.

Un service de mauvaise qualité pouvant mener à un différend entre le consommateur et le fournisseur de services, la réglementation vise à empêcher que cela ne se produise avant même que le service ne soit fourni (réglementation 'ex-ante'), en établissant des normes de service et des garde-fous dans le cas où les choses tourneraient mal. À titre d'exemple, la réglementation peut exiger des fournisseurs de services professionnels, tels les juristes, les comptables ou les architectes, qu'ils satisfassent à certaines normes en matière de qualification professionnelle, pour démontrer leur compétence professionnelle. Les entreprises de construction sont souvent tenues de respecter la réglementation en matière de construction pour des raisons sanitaires et de sécurité. La réglementation des services d'assurance vise à prévenir à l'avance les organismes de réglementation d'un risque d'insolvabilité de l'assureur, ce qui donne à la compagnie d'assurance concernée le temps de procéder à des ajustements tout en faisant l'objet d'une surveillance plus étroite qu'à l'accoutumée. Elle constitue aussi un garde-fou pour les titulaires de polices en cas d'insolvabilité, par exemple, grâce à un dispositif de compensation financé par un prélèvement sur le secteur des assurances.

La réglementation n'est pas mauvaise en elle-même. Ce qui pose problème pour les entreprises, c'est la réglementation excessive, inutile, non-transparente ou discriminatoire, ou encore la réglementation mal gérée ou gérée de façon inéquitable.

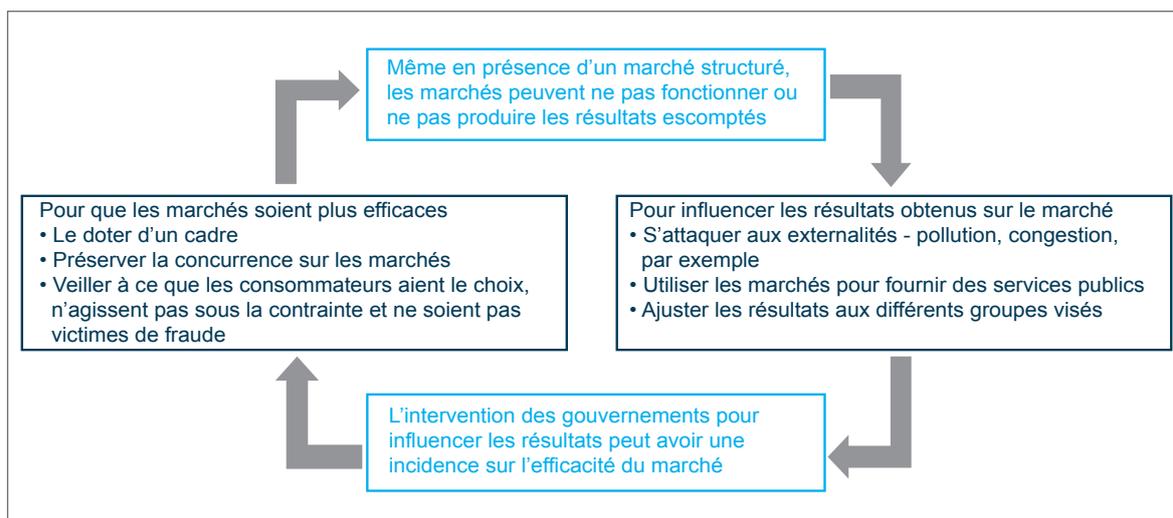
POURQUOI RÉGLEMENTER ?

La réglementation est le biais par lequel les gouvernements interviennent sur les marchés pour réaliser un certain nombre d'objectifs, tels que :

- **Pallier les insuffisances du marché** – les situations dans lesquelles les marchés ne fonctionnent pas correctement pour livrer les marchandises ou les services demandés par les consommateurs ;

- **Des objectifs sociaux** – réduire la pauvreté, améliorer le niveau de vie ou le niveau des soins de santé ;
- **Maîtriser le pouvoir du marché** – par la mise en œuvre d’une législation en matière de concurrence, pour faire en sorte que les fournisseurs plus solides n’abusent pas de leur pouvoir sur le marché ;
- **Changement de comportement des consommateurs** – comme limiter la disponibilité de produits ou de services indésirables ;
- **Raisons externes** – protection de l’environnement, par exemple.

Figure 6 : Pourquoi les gouvernements interviennent-ils sur les marchés ?



Source : Office of Fair Trading, Royaume-Uni.

Du point de vue des autorités responsables de la réglementation, celle-ci doit être holistique et non parcellaire. C’est la raison pour laquelle lorsqu’une situation se présente qui appelle une réponse réglementaire, l’on peut être tenté de réglementer à tout-va pour surmonter le problème, plutôt que se contenter de la réglementation strictement nécessaire. Les possibilités qui s’offrent aux gouvernements sont énoncées ci-dessous.

Tableau 8 : Types d’interventions des gouvernements

	Fourniture de services publics	Approches axées sur le marché
Influencer les marchés publics	Dispositions directes	Appels d’offres Choix de l’utilisateur
Instruments traditionnels	Réglementation Taxes et subventions	Dispositifs commerciaux Autoréglementation

Source : Office of Fair Trading, Royaume-Uni.

UNE RÉGLEMENTATION MEILLEURE, PAS UNE DÉRÉGLEMENTATION

Parce que les interventions du gouvernement vont à l’encontre du fonctionnement naturel des marchés, elles représentent un coût pour les entreprises, un coût qu’elles n’auraient pas à assumer en l’absence de réglementation. Certains de ces coûts sont nécessaires pour parvenir à des résultats pour le bien commun et peuvent l’emporter sur les bénéfices de la libéralisation du marché. D’autres peuvent être considérés comme excessifs ou inutiles pour réaliser les objectifs de politiques fixés. La libéralisation vise à accroître les exportations et ainsi contribuer à la réduction de la pauvreté. Si des coûts réglementaires supplémentaires

réduisent la compétitivité des services, ils peuvent avoir un effet préjudiciable sur la réalisation des objectifs en matière de développement. Pour les gouvernements, un équilibre complexe doit être trouvé. Pour les entreprises, l'impact de la réglementation est bien plus clair - les prescriptions complexes entraînent une augmentation des coûts et une baisse des bénéfices, souvent répercutées sur le consommateur sous la forme de prix plus élevés.

L'on considère souvent que la libéralisation des services équivaut à une déréglementation ; et la déréglementation est souvent considérée comme indésirable pour les consommateurs. Libéralisation et déréglementation ne sont pas synonymes. La libéralisation renvoie à l'accès accordé aux nouveaux venus sur le marché, alors que la déréglementation renvoie au processus de réforme réglementaire. Certes, en matière de commerce des services les deux sont liées car les obstacles au commerce sont principalement réglementaires. Cependant, dans la pratique la notion de déréglementation évoque la possibilité d'une suppression en bloc de la réglementation, alors que ce qu'il faut réellement (et c'est peut-être l'objectif visé) c'est une meilleure réglementation. Les pays tels que le Royaume-Uni qui ont jadis créé des unités de 'déréglementation' les ont rebaptisées unités 'd'amélioration de la réglementation'.

Il doit en être ainsi. Si la libéralisation facilite l'accès au marché par les nouveaux venus, la réglementation intérieure s'applique à tous les fournisseurs, tant nouveaux qu'existants. La libéralisation du commerce des services exige souvent une modification de la réglementation, mais il ne s'agit pas de supprimer la réglementation qui protège l'intérêt public. Dans bien des cas, la libéralisation exige l'introduction de nouveaux règlements qui régissent la branche d'activité en question.

Prenons l'exemple de la libéralisation des services de télécommunications. Elle a débouché sur l'introduction de nouvelles législations et réglementations des télécommunications destinées à promouvoir les intérêts des consommateurs. Elles portent sur des questions telles que la concurrence, l'interconnexion, la tarification fondée sur le coût et les régulateurs indépendants. Le secteur en question s'en trouve libéralisé, gagne en compétitivité, peut offrir des services nouveaux, voire innovants. Conjuguer libéralisation et progrès technologique a permis une croissance énorme de la téléphonie mobile associée à une chute marquée des prix des télécommunications internationales. Ceci a eu des retombées majeures sur les pays en développement, dans lesquels l'utilisation par les consommateurs s'est accrue en contournant les infrastructures de lignes fixes pour passer directement aux réseaux mobiles, amenant ainsi les télécommunications à nombre de personnes qui n'en bénéficiaient pas ou ne pouvaient s'offrir l'accès.

L'ÉVALUATION D'IMPACT TEMPÈRE LES EXCÈS

Nombre de gouvernements réglementent pour réaliser des objectifs parfaitement légitimes. Aux yeux des entreprises, les moyens retenus pour réaliser ces objectifs peuvent ne pas être les plus efficaces. L'analyse d'impact de la réglementation (AIR) est un outil qui permet d'analyser les retombées socioéconomiques des mesures réglementaires proposées en les comparant à d'autres possibilités d'atteindre les mêmes objectifs. Les milieux d'affaires peuvent contribuer à cette analyse d'impact et il est généralement dans leur intérêt de le faire.

L'AIR passe par l'établissement d'un certain nombre de mesures logiques à suivre pour élaborer les options politiques envisageables. Elle dresse la liste des arguments pour et contre les options politiques sur la base d'une analyse de leur impact possible. Nombre de gouvernements réalisent systématiquement des AIR car elle constitue un garde-fou en cas d'examen des propositions de politiques par le grand public et recense les conséquences indésirables de la réglementation par tel ou tel biais. Les lignes directrices de la Commission européenne suggèrent d'organiser l'AIR selon les étapes énoncées au tableau 9.

Le dialogue avec les intervenants et les parties intéressées est un volet important, voire essentiel, du processus. En tenant des consultations en amont, les gouvernements minimisent, voire éliminent purement et simplement, le risque de prendre des mesures susceptibles de déboucher sur des désaccords ou des différends. Les milieux d'affaires doivent donc fournir des contributions objectives au processus décisionnel. La question des consultations est abordée au chapitre 7.

Tableau 9 : Analyse d'impact réglementaire

Définir le problème	Décrire le problème, déterminer les intervenants principalement touchés, les moteurs et les causes à l'origine du problème, et élaborer un scénario de base incluant une analyse de sensibilité et des risques.
Définir les objectifs	Fixer des objectifs généraux et spécifiques, liés au problème et à ses causes profondes ; utiliser une analyse SMART (spécifiques, mesurables, réalisables, réalistes, limités dans le temps).
Déterminer les principales options politiques	Recenser les options politiques, en établissant un distinguo entre le fonds des options et les mécanismes d'application ; s'assurer que les options sont proportionnelles au problème ; réduire l'éventail des options en analysant les contraintes techniques et autres ; évaluer leur efficacité, leur efficience et leur cohérence.
Analyser les incidences des options politiques	Étudier les répercussions économiques, sociales et environnementales de chaque option ; déterminer qui en sera touché ; analyser les incidences en les comparant au scénario de base ; évaluer la charge administrative et le potentiel de simplification ; déterminer les risques et les incertitudes de chaque option, y compris les obstacles à la conformité.
Comparer les options	Étudier les incidences positives et négatives de chaque option ; présenter des données agrégées et ventilées ; comparer les incidences sur chaque groupe d'intervenants touché ; identifier l'option préférée.
Modalités pour le suivi et l'évaluation	Identifier les indicateurs de succès et décrire les grandes lignes des éventuelles modalités de suivi et d'évaluation.

Source : Commission européenne (2009).

SUIVRE LES MEILLEURES PRATIQUES INTERNATIONALES

Lorsque les négociateurs commerciaux ont élaboré les règles régissant le commerce international des services, ils y ont intégré un ensemble de principes reflétant les meilleures pratiques en matière de réglementation intérieure. L'article VI de l'AGCS stipule que les États Membres :

- Fassent en sorte que toutes les mesures d'application générale qui affectent le commerce des services soient administrées d'une manière raisonnable, objective et impartiale ;
- Maintiennent des procédures judiciaires, arbitrales ou administratives qui permettront de réviser dans les moindres délais les décisions administratives affectant le commerce des services ;
- Dans les cas où une autorisation sera exigée pour la fourniture d'un service pour lequel un engagement spécifique aura été pris, d'informer le requérant, dans un délai raisonnable après la présentation d'une demande, de la décision concernant la demande.

Il demandait aussi aux États Membres d'élaborer 'toutes disciplines nécessaires' en rapport avec les prescriptions et procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences, pour faire en sorte qu'elles ne constituent pas des obstacles non nécessaires au commerce des services. Ces disciplines visaient à faire en sorte que ces prescriptions :

- Soient fondées sur des critères objectifs et transparents, tels que la compétence et l'aptitude à fournir le service ;
- Ne soient pas plus rigoureuses qu'il n'est nécessaire pour assurer la qualité du service ;
- Dans le cas des procédures de licences, ne constituent pas en soi une restriction à la fourniture du service.

Au jour d'aujourd'hui, des disciplines ont été élaborées pour le secteur des services comptables, mais des principes généraux de portée plus vaste sont encore à l'examen à l'OMC.

ACCORDS DE RECONNAISSANCE MUTUELLE

Un autre article, l'article VII, traite des prescriptions réglementaires pour la reconnaissance des qualifications, une question particulièrement importante pour les services professionnels. La reconnaissance des qualifications vise à créer des procédures dans le pays d'accueil qui permettront aux professionnels d'y opérer sur la base des qualifications obtenues dans leur pays d'origine.

Dans la plupart des pays, certains produits et services ne peuvent être automatiquement mis sur le marché sans autorisation préalable, sans licence ou certificat pour indiquer qu'ils respectent certaines normes (Hook, 2013). Le critère de l'intérêt public peut généralement justifier ces types de prescriptions, chaque pays étant libre de l'interpréter comme bon lui semble. En matière de services, cette approche est souvent justifiée par le souhait de protéger les consommateurs et d'autres raisons de politique publique (indépendance des avocats par rapport à l'État, par exemple). Il s'agit habituellement de services professionnels, tels que comptables, juridiques et d'architecture.

Lorsque ces services sont négociés à l'internationale, l'accès au marché peut être accordé aux fournisseurs étrangers sans requérir plusieurs processus d'autorisation ou sans que cela nuise à la politique publique interne, grâce aux accords de reconnaissance mutuelle (ARM). Ces accords visent à offrir un cadre permettant l'acceptation des autorisations obtenues par les fournisseurs de services professionnels dans le pays dans lequel le service est fourni. Le terme 'mutuelle' implique la réciprocité de ces accords, même s'il ne signifie pas nécessairement que les exigences sont, de part et d'autre, identiques. Dans le domaine des services professionnels, il existe différents types d'ARM qui peuvent être classés dans trois catégories :

- **Les ARM harmonisés**, qui visent à promouvoir la convergence des processus menant à une autorisation sur une base commune mais non identique.
- **Les ARM fondés sur les compétences**, axés sur l'assurance qualité plutôt que sur le processus d'autorisation, acceptant que le même résultat puisse être obtenu de différentes manières.
- **Les ARM gérés**, qui consacrent tout accord de reconnaissance dans un cadre clairement défini et proactif pour l'accès au marché.

Les principales caractéristiques des ARM sont :

- **Gouvernance.** Quel que soit l'ARM, les arrangements en matière de gouvernance définissent généralement les organismes chargés d'accorder les autorisations. Ils définissent aussi les dispositifs de règlement des différends et permettant d'élargir la reconnaissance ou d'harmoniser les approches.
- **Portée de l'autorisation.** Un ARM doit aussi définir la portée de l'activité que toute personne étrangère qualifiée sera autorisée à pratiquer au titre de l'accord. Ils s'inspireront souvent de la Classification centrale des produits (CPC) de l'ONU, également utilisée par les pays à l'heure d'inscrire des engagements en matière d'accès au marché en vertu de l'AGCS ou dans des traités commerciaux bilatéraux.
- **Éligibilité.** Les ARM énoncent généralement les prescriptions minimales qu'un professionnel d'un pays devra respecter avant de pouvoir utiliser l'ARM pour accéder au marché d'un autre pays. Ces prescriptions minimales peuvent aller de spécifications détaillées relatives au contenu de la formation préalable et de l'expérience, au titre ou à la qualification professionnelle acquis dans un autre pays exigés pour pouvoir prétendre bénéficier de l'ARM.
- **Équivalence.** Pouvoir invoquer un ARM ne permet pas nécessairement, en soi, d'accéder au marché. Un professionnel étranger qualifié admissible au titre d'un ARM peut simplement se voir donner la possibilité de contourner une partie du processus de reconnaissance imposé pour fournir des services dans un pays d'accueil. Le professionnel étranger qualifié peut malgré tout se voir demander de suivre une formation supplémentaire ou de passer des tests pour obtenir une 'équivalence' et accéder au marché. Ainsi, un ARM donne souvent aux parties la possibilité d'imposer des 'mesures compensatoires'¹ pour aider les professionnels titulaires d'une licence étrangère à obtenir une équivalence et un accès plein et entier au marché.
- **Automaticité.** Dès lors que l'admissibilité d'un professionnel est établie, la facilité avec laquelle il peut accéder au marché dépend du niveau d'automaticité accordé par l'ARM. L'octroi d'une licence, quelle qu'en soit la portée, à un juriste étranger, est-il automatique à partir du moment où les preuves satisfaisantes ont été présentées, ou une certaine latitude persiste-elle ?
- **Conditions applicables après approbation.** Une fois la reconnaissance accordée en vertu d'un ARM, l'accord peut aussi imposer le respect continu de conditions, telles que la présentation régulière de documents d'approbation par le pays d'origine, la preuve d'une couverture d'assurance responsabilité civile, ou le respect de prescriptions concernant l'enseignement et la formation continue.

¹ Telles que des mesures pour compenser les différences entre les qualifications réelles ou les compétences qu'elles représentent. Ces mesures peuvent inclure des tests, des cours, des périodes de formation ou de supervision, etc.

RÉGLEMENTATION FAVORABLE À LA CONCURRENCE

Pendant les négociations de l'OMC sur la libéralisation des services de télécommunication de base, les États Membres ont pris conscience du fait qu'en l'absence d'engagements d'adopter des règlements favorisant la concurrence, la libéralisation de l'accès au marché ne serait pas suffisante. Les participants ont estimé qu'en l'absence de concurrence, les services libéralisés pourraient entraîner la transformation d'anciens monopoles publics en monopoles privés nouvellement privatisés en recherche de rente. La concurrence serait nécessaire pour accompagner la libéralisation afin de prévenir ou de limiter cet effet. L'article VI de l'AGCS énonçait des principes généraux mais ils ne traitaient pas directement des comportements anti-concurrentiels tels que le fait de limiter l'accès aux infrastructures ou aux installations essentielles. Les négociateurs ont estimé que des dispositions plus propres au secteur étaient nécessaires et ont produit un Document de référence sur les Principes réglementaires favorisant la concurrence et empêchant les abus de position dominante.

Le Document de référence sur les télécommunications a engendré un débat plus général sur l'élaboration de principes réglementaires favorisant la concurrence applicables à d'autres secteurs de services, en particulier les services en réseau tels que l'énergie, moins développés à l'échelle internationale que les télécommunications de base mais présentant des caractéristiques similaires.

Cette décision fut bien accueillie par les opérateurs économiques. Ils reconnaissaient le droit des gouvernements de réglementer leurs services nationaux, mais relevaient que certaines des mesures prises pour réaliser les objectifs fondamentaux de protection du consommateur et de garantie de la fourniture de services auraient un effet restrictif sur la concurrence plus important que d'autres, constitueraient une discrimination entre les fournisseurs de services étrangers et nationaux et limiteraient la gamme de services disponibles.

Tableau 10 : Principes réglementaires favorable à la concurrence prônés par les opérateurs économiques

But	Commentaire
<ul style="list-style-type: none"> Faire respecter les principes de base de la réglementation intérieure énoncés à l'article VI de l'AGCS 	<ul style="list-style-type: none"> La réglementation intérieure devrait être administrée de manière raisonnable, objective et impartiale.
<ul style="list-style-type: none"> Souligner l'importance de la transparence réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> Les gouvernements devraient être transparents dans leurs processus décisionnels et adopter l'option ayant le moins d'effet de restriction des échanges de la nouvelle réglementation pour libéraliser le marché.
<ul style="list-style-type: none"> Pouvoir réagir aux nouvelles règles et être consulté à l'avance 	<ul style="list-style-type: none"> La réglementation actuelle et future devrait être rendue publique et mise à la disposition des consommateurs et des entreprises suffisamment tôt pour qu'ils puissent commenter avant que les règles soient adoptées.
<ul style="list-style-type: none"> Encourager la conception de nouveaux produits et services 	<ul style="list-style-type: none"> Les entreprises devraient être autorisées à innover en introduisant de nouveaux produits ; les procédures de contrôle ou d'autorisation préalable du gouvernement devraient être équitables et ne pas limiter l'accès des consommateurs aux nouveaux produits.
<ul style="list-style-type: none"> Établir des procédures et des normes raisonnables en matière de qualification 	<ul style="list-style-type: none"> La mise en œuvre de la réglementation devrait garantir la qualité du service et éviter les restrictions à la fourniture de services.
<ul style="list-style-type: none"> Faire en sorte que les prescriptions en matière de licences soient objectives et nécessaires 	<ul style="list-style-type: none"> Les licences ne devraient être introduites que si elles visent à satisfaire un besoin objectif et clairement défini ne pouvant être autrement satisfait ; les prescriptions complexes, chronophages, arbitraires ou discriminatoires en matière de licence devraient être évitées.
<ul style="list-style-type: none"> Renforcer le rôle et le statut des autorités réglementaires 	<ul style="list-style-type: none"> Le statut et le rôle des autorités réglementaires devraient être clairement définis et rationalisés afin d'éviter les procédures injustifiées et les prescriptions contraignantes ; des autorités réglementaires indépendantes devraient être créées dans certains secteurs afin de concevoir des mécanismes décisionnels objectifs et transparents.
<ul style="list-style-type: none"> Réformer la réglementation concernant les monopoles 	<ul style="list-style-type: none"> Les monopoles restants devraient être réglementés pour garantir une concurrence équitable avec les nouveaux venus sur le marché en concurrence dans des secteurs libéralisés et se voir interdire le subventionnement croisé des services compétitifs à l'aide de recettes dégagées par les activités monopolistiques.

Source : Forum européen des services (1999).

ENCOURAGER LES SERVICES COMPÉTITIFS

Un certain nombre d'études montrent que la principale caractéristique de la libéralisation du commerce des services est l'augmentation de la productivité interne (Sàez, 2011). Il existe une corrélation certaine entre le degré d'ouverture au commerce et l'investissement dans le secteur des services, d'une part, et la compétitivité internationale en matière de services, de l'autre. Par conséquent, les économies dotées de régimes plus ouverts pour les services ont davantage de chances d'obtenir de bons résultats sur les marchés mondiaux des services. Sàez (2011) fait valoir que les économies en développement adoptent une variété de stratégies destinées à élargir leur secteur des services bâti autour des principaux déterminants de la compétitivité des services suivants :

Principes de base	<ul style="list-style-type: none"> ■ Infrastructures ■ Entrepreneuriat et compétences humaines ■ Institutions ■ Dotations
Politiques intérieures	<ul style="list-style-type: none"> ■ Politiques affectant le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre dans le secteur des services
Politiques ciblées	<ul style="list-style-type: none"> ■ Politiques de promotion des exportations ■ Zones économiques spéciales ■ Mesures d'incitation

IBM (2006) a adopté une approche semblable et convient avec l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) que les stratégies gouvernementales pour le développement économique et la compétitivité doivent comprendre des politiques de nature à favoriser l'emploi, la productivité, l'innovation et la croissance du secteur des services (voir encadré 5).

Encadré 5 : Politiques destinées à encourager les services compétitifs

- | | |
|---|--|
| 1. Mise en valeur des ressources humaines qualifiées | <ul style="list-style-type: none"> ■ Enseignement – lycées et universités ; mesures d'incitation à l'investissement dans la formation par les entreprises |
| 2. Promotion de l'entrepreneuriat, des groupements industriels et des PME | <ul style="list-style-type: none"> ■ Faciliter la création de nouvelles entreprises ; développement économique régional et innovation |
| 3. Adoption d'une législation du travail souple | <ul style="list-style-type: none"> ■ Faciliter l'adaptation et la réaffectation des ressources humaines à des domaines plus productifs et innovants |
| 4. Création d'un environnement fiscal destiné à aider le secteur des services | <ul style="list-style-type: none"> ■ Veiller à ce que la législation fiscale n'entrave pas le développement des exportations de services |
| 5. Ouverture du secteur du déploiement des infrastructures et des services de TIC à la concurrence. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Concurrence en matière d'infrastructure des TIC, de services en réseau, de services à valeur ajoutée |
| 6. Ouverture des marchés au commerce et à l'investissement dans les services | <ul style="list-style-type: none"> ■ Les pays en développement devraient disposer d'un avantage concurrentiel dans de nombreux services |
| 7. Élaboration de politiques d'innovation pour l'économie des services | <ul style="list-style-type: none"> ■ Les programmes universitaires et de R-D devraient soutenir le secteur des services |
| 8. Élaboration de nouveaux indicateurs pour le secteur des services | <ul style="list-style-type: none"> ■ Des bases plus solides pourraient aider les décideurs politiques et les investisseurs |

Source : IBM (2006), basé sur une analyse de l'OCDE.

Pendant les années 90, l'OCDE a réalisé 20 examens par pays, sur la base desquels les ministres de l'OCDE ont approuvé un ensemble de recommandations de politiques pour la réforme de la réglementation en 1997. Elles visaient à donner des orientations aux pays membres pour améliorer leurs politiques et outils réglementaires, renforcer l'ouverture des marchés et la concurrence, et réduire le poids de la réglementation. Dix ans plus tard, ces recommandations ont été réexaminées et actualisées. Les principes révisés sont résumés dans l'encadré 6.

Encadré 6 : OECD guiding principles for regulatory quality and performance

1. Adopter au niveau politique de vastes programmes de réforme de la réglementation comportant des objectifs clairs et prévoyant des cadres précis pour leur mise en œuvre.
2. Procéder systématiquement à une analyse d'impact et à un réexamen des réglementations pour vérifier si, dans un environnement économique et social complexe en constante mutation, elles répondent toujours avec efficacité et efficacité aux objectifs qui leur sont assignés.
3. Veiller à ce que les réglementations, les institutions réglementaires chargées de leur mise en œuvre et les procédures réglementaires soient transparentes et non discriminatoires.
4. Réexaminer, et renforcer le cas échéant, la portée, l'efficacité et la mise en œuvre de la politique de la concurrence.
5. Concevoir les réglementations économiques dans tous les secteurs de façon qu'elles favorisent la concurrence et l'efficacité, et les éliminer sauf s'il apparaît clairement qu'elles sont le meilleur moyen de répondre aux intérêts généraux de la collectivité.
6. Supprimer les obstacles réglementaires inutiles aux échanges et à l'investissement en poursuivant la libéralisation et prendre davantage en compte et mieux intégrer l'ouverture des marchés dans l'ensemble du processus réglementaire, de façon à renforcer l'efficacité économique et la compétitivité.
7. Recenser les liens importants avec d'autres objectifs de l'action gouvernementale et élaborer des politiques qui permettent de réaliser ces objectifs en favorisant la réforme.

Source : Organisation pour la coopération et le développement économiques (2005). Principes directeurs de l'OCDE pour la qualité et la performance de la réglementation. Paris. Disponible à l'adresse <http://www.oecd.org/regreform/34978350.pdf>.

ORDRE SÉQUENTIEL DE LA RÉFORME DE LA RÉGLEMENTATION

L'ordre séquentiel de la réglementation et de la libéralisation a suscité bien des débats. L'expérience a montré que les services ne devraient pas être libéralisés dans les pays en développement ou les pays développés à moins d'être étayés par une réglementation intérieure adéquate reposant sur des institutions réglementaires efficaces. Toutefois, dans la pratique, c'est précisément ce qu'il s'est passé sur certains marchés, en particulier pour les nouveaux services. Sous la pression des négociations, les pays ont accepté de libéraliser les secteurs sans concevoir de cadre réglementaire. Raison pour laquelle d'aucuns se prononcent purement et simplement contre la libéralisation.

Comme l'indique l'ODI (2008), à partir d'études de cas menées dans plusieurs pays sur les secteurs allant de la finance au tourisme, en passant par la santé, l'énergie et les services de TIC, l'ouverture du marché des services présente des risques, à savoir, entre autres :

- 'L'éviction' des fournisseurs nationaux ;
- La réalisation de profits excessifs et leur rapatriement par les fournisseurs privés/étrangers ;

- Des conséquences négatives sur l'accès des consommateurs aux services, en particulier dans les secteurs des infrastructures et des services publics ;
- Des risques sectoriels tels qu'environnementaux du fait d'un excès de tourisme, ou d'instabilité financière ;
- La fuite des cerveaux liée à l'ouverture des marchés permettant la circulation des professionnels ou des individus qualifiés.

Tous ces risques peuvent néanmoins être atténués moyennant une réglementation ordonnée. Les conclusions des études d'ODI montrent que la libéralisation peut encore être bénéfique pour autant qu'un environnement réglementaire adéquat soit en place.

Encadré 7 : Mesures complémentaires et évaluation de l'impact sur le développement durable

On constate une prise de conscience croissante de la nécessité de tenir compte des conséquences sociales et environnementales de la libéralisation des échanges et du processus de libéralisation. Que ce soit dans le secteur agricole ou dans celui des services, la libéralisation n'est pas bénéfique pour tous. L'amélioration de l'efficacité des producteurs ou fournisseurs de services débouche inévitablement sur 'l'exclusion' des entreprises inefficaces. Au plan économique, fermer les yeux sur les inefficiences n'est pas logique, elles représentent un coût, nuisent à la compétitivité du pays et sapent son avantage comparatif. Les efficacités offrent un choix plus vaste aux consommateurs et abaissent les coûts des produits et des services.

L'évaluation de l'impact sur le développement durable est un moyen de compenser les répercussions négatives de la libéralisation. Les pays de l'UE et les États-Unis y ont recours depuis plusieurs années dans le cadre de l'élaboration des politiques économiques à long terme. Dans le cadre du processus d'évaluation, des mesures complémentaires (aussi appelées mesures d'accompagnement) peuvent être élaborées afin de réduire les problèmes potentiels. La méthode d'évaluation de l'impact sur le développement durable implique une étude des mesures susceptibles d'atténuer les effets négatifs potentiels et d'accroître encore les effets positifs de la libéralisation des échanges commerciaux. Elle tient aussi compte des préoccupations et des remarques du public. L'élaboration de politiques en toute transparence permet de garantir que les organes décisionnels, les parties prenantes et le public soient associés au processus lorsque des mesures complémentaires sont envisagées et d'introduire une plus grande responsabilisation dans le système.

À titre d'exemple, les mesures complémentaires peuvent inclure le renforcement de l'État de droit, l'amélioration du climat d'affaires en général, la lutte contre la corruption et le renforcement de l'autorité interne du régime de politique de la concurrence.

Source : Auteur.

Dans le cadre du Cycle de négociations sur les services de l'OMC, le Centre for Management and Economic Research du Pakistan a organisé des consultations avec les parties prenantes sur la question de savoir en quoi la libéralisation pourrait affecter la compétitivité du Pakistan dans cinq secteurs - construction, architecture, ingénierie, énergie et services environnementaux (CMER, 2007). Il a analysé les débouchés et les risques inhérents à la libéralisation et s'est penché sur les différentes possibilités de réforme réglementaire et d'autres mesures d'accompagnement.

L'étude est parvenue à la conclusion que la portée et le rythme de la libéralisation dans le secteur de la construction devraient dépendre de l'état de préparation du pays visé et de la rapidité avec laquelle les réformes réglementaires pourraient être introduites, ainsi que de la disposition d'autres pays à offrir des débouchés aux travailleurs pakistanais du secteur de la construction au titre du Mode 4.

Toutefois, s'agissant des services d'architecture et d'ingénierie, l'assouplissement des restrictions concernant la fourniture transfrontières serait dans l'intérêt du Pakistan, étant donné les besoins en matière de collecte et de recyclage des déchets, la demande excédentaire sur les marchés locaux et la pénurie d'ingénieurs environnementaux qualifiés.

CONCLUSIONS POUR LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

Un dialogue est essentiel entre les pouvoirs publics et les opérateurs économiques. Il est important que les opérateurs économiques comprennent pourquoi les gouvernements ont besoin de réglementer dans certaines circonstances, mais il est tout aussi important que les gouvernements comprennent les répercussions de la réglementation intérieure proposée sur les entreprises. Pour cela, le dialogue et la consultation sont essentiels. Les gouvernements ne sont pas toujours conscients de la portée de la réglementation proposée. La consultation peut permettre de recenser les répercussions imprévues. Les partenariats avec les entreprises peuvent déboucher sur une meilleure réglementation et un plus grand respect des dispositions. La raison d'être des consultations et les modèles de consultations efficaces sont abordés dans le détail au chapitre 7.



CHAPITRE 4

PROGRAMME DE LIBÉRALISATION DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

PRIORITÉS DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LES POURPARLERS COMMERCIAUX	43
TRANSPARENCE ET PRÉVISIBILITÉ	45
DES INSTITUTIONS EFFICACES	45
ACCÈS AU MARCHÉ ET INVESTISSEMENT	46
RENFORCEMENT DES CAPACITÉS	47

PROGRAMME DE LIBÉRALISATION DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

Il n'est guère surprenant que les opérateurs économiques souhaitent un programme de réforme de la réglementation des services étant donné les conclusions contenues au chapitre 3 qui montrent que l'excès de réglementation représente un coût pour les entreprises et réduit la compétitivité. Les gouvernements peuvent difficilement prôner la réforme réglementaire dans d'autres pays s'ils ne sont pas eux-mêmes prêts à réformer leurs propres marchés. Les gouvernements devraient entamer leur processus de réforme réglementaire en se penchant sur leurs propres cadres réglementaires intérieurs ; ils seraient ainsi aussi mieux armés pour persuader d'autres pays de faire de même. Ces cadres étant contrôlés à l'échelle nationale, les opérateurs économiques peuvent les influencer plus facilement.

Certains pays ont accueilli la réforme réglementaire à bras ouverts afin d'attirer de nouvelles entreprises. Le Rwanda s'est doté d'une stratégie destinée à faire en sorte que le pays devienne un des pays dans lesquels il est le plus facile de faire des affaires, une réalisation saluée par la Banque mondiale dans ses rapports *Doing Business* (voir encadré 8).

Encadré 8 : Le Rwanda et le rapport *Doing Business*

Selon le rapport annuel *Doing Business* de la Banque mondiale, lequel classe 185 pays selon la facilité d'y faire des affaires, le Rwanda s'est lancé dans un processus de réforme de sa législation et de ses institutions commerciales il y a plus d'une décennie. En 2010, le Rwanda était considéré comme le pays ayant enregistré les meilleurs résultats au monde et est depuis lors passé de la 143ème position en 2009, à la 45ème position en termes de facilité de faire des affaires (classement 2012).

Sous la houlette d'un comité de réforme réglementaire relevant directement du Président, le Rwanda s'est doté d'une approche approfondie et durable de la réforme réglementaire dans les domaines tels que la réforme foncière et la réforme judiciaire ; la législation relative à l'insolvabilité des entreprises, la procédure civile et la législation relative aux opérations garanties ; et il a simplifié et remodelé les institutions et les procédures de création d'entreprises, d'enregistrement de la propriété, pour les échanges transfrontières et l'exécution des contrats. En 2009, il a introduit une nouvelle loi sur les sociétés simplifiant le processus de création d'entreprises, renforçant les droits des petits actionnaires, et réduisant le délai d'établissement de nouvelles entreprises à trois jours. Dans le cadre des réformes menées, des mesures ont aussi été prises pour accélérer les échanges commerciaux et l'enregistrement de la propriété. Les délais à la frontière ont été réduits par l'allongement des heures d'ouverture et la simplification des prescriptions en matière de documentation.

C'est ainsi que le Rwanda a mis au défi d'autres pays de la région en suscitant l'intérêt des entreprises désireuses de se développer suite au lancement de son processus de réforme réglementaire.

Source : Banque mondiale, rapports *Doing Business*, 2010-2013.

Certains gouvernements ignorent les bénéfices pouvant découler de la libéralisation unilatérale, lui préférant une libéralisation négociée via des accords commerciaux. Ils estiment que la libéralisation négociée leur donne un pouvoir de négociation leur permettant de parvenir aux résultats escomptés.

Dans la pratique, il pourrait bien s'agir là d'une illusion, les accords de libre-échange, ALE, (à tout le moins dans le cas du commerce des services) ayant tendance à tirer parti de ce qui a été réalisé unilatéralement, plutôt qu'accroître la libéralisation. Il n'en demeure pas moins que ces négociations donnent l'occasion aux entreprises d'insister pour pérenniser l'accès au marché existant dans ces pays, voire de poursuivre l'ouverture des marchés.

PRIORITÉS DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LES POURPARLERS COMMERCIAUX

Les gouvernements souhaitent parfois profiter pleinement des avantages de la libéralisation, mais ce sont principalement les entreprises qui peuvent dégager la richesse supplémentaire pouvant découler de la libéralisation. Sachant que la libéralisation liée à l'augmentation des exportations de services passe par la réforme de la réglementation sur les marchés d'exportation cibles, il est essentiel que les gouvernements entendent les entreprises, tiennent compte de leurs ambitions et de leurs priorités dans la négociation. Les opérateurs économiques sont les mieux placés pour savoir quels sont les changements attendus par les entreprises dans d'autres pays qui pourraient être le plus bénéfiques à leurs échanges.

Cela étant dit, les associations professionnelles n'ont guère publié sur leurs priorités en matière de libéralisation du commerce des services.

Le point de vue de la Chambre de commerce internationale (CCI) et de deux grandes coalitions de fournisseurs de services sur les priorités des entreprises dans les pourparlers commerciaux consacrés aux services est donné ci-dessous.

Encadré 9 : Chambre de commerce internationale : priorités dans les négociations

La Chambre de commerce internationale (CCI), qui représente les intérêts des entreprises dans les pays en développement comme développés, s'est exprimée en 1999 (avant le lancement du Cycle de négociations de Doha de l'OMC) sur les priorités des entreprises pour les négociations mondiales sur les services. Il s'agissait :

- De faire en sorte que les pays contractent des engagements supplémentaires et de meilleure qualité en matière d'accès au marché et de traitement national en vertu de l'AGCS, y compris dans les secteurs clés des télécommunications de base et des services financiers, dans lesquels d'importants progrès ont déjà été réalisés ;
- De libéraliser plus avant les services de transport, y compris en ce qui concerne la liberté d'établissement de services maritimes et connexes, pour autant que la libéralisation soit substantielle et que l'on n'accepte pas les pratiques restrictives s'appuyant sur des droits d'antériorité ;
- De libéraliser les services de manutention de fret aérien ;
- De libéraliser les services postaux et de livraison express ;
- D'élaborer des disciplines multilatérales juridiquement contraignantes applicables à la réglementation intérieure des services professionnels ;
- De traiter le mouvement des personnes physiques comme une question prioritaire dans les négociations commerciales, étant donné l'importance pour les entreprises de pouvoir déplacer du personnel professionnel, technique et de gestion à l'étranger à des fins de commerce international et d'investissement ;
- De libéraliser les marchés publics sur ces services, sachant que cela ouvrirait un marché potentiellement vaste à la concurrence internationale ;
- D'élaborer des principes réglementaires favorisant la concurrence pour le commerce des services en général, en s'inspirant du Document de référence qui accompagnait l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base de 1997.

En septembre 2012, la CCI a publié une déclaration générale sur les priorités, reflétant la difficulté rencontrée à ce jour par les pays dans le cadre des négociations multilatérales du cycle de Doha, et qui exprimait le souhait que les négociateurs trouvent d'autres solutions aux accords de commerce des services. La déclaration recommandait aux pays de réaliser des progrès concrets sur la voie de la libéralisation du commerce des services par le biais d'autres approches de négociation, y compris les approches plurilatérales* et les approches axées sur des secteurs donnés tels que, par exemple, l'Accord sur les services de télécommunication de base ou l'Accord sur les services financiers. Ces approches devraient être pragmatiques, axées sur les résultats, basées sur le consensus, transparentes, aussi inclusives que possibles, et devraient déboucher sur des résultats multilatéraux touchant tous les modes de fourniture.

Source : Auteur.

* Voir le chapitre 5 pour de plus amples explications.

Encadré 10 : Forum européen des services : priorités dans les négociations

Elles reflétaient le programme de négociations commerciales de l'époque. Plus récemment, le Forum européen des services (2011) a recensé un ensemble de priorités semblables pour les entreprises européennes dans le domaine du commerce des services, proposant que le programme des entreprises reste axé sur les mêmes enjeux, à savoir :

- La consolidation des niveaux actuels de libéralisation et l'amélioration de l'accès au marché.
- L'amélioration de la transparence réglementaire, y compris des engagements de :
 - proposer des projets de réglementation et donner aux parties intéressées la possibilité de commenter ces projets de réglementations ;
 - rendre publiques les prescriptions devant être satisfaites par les fournisseurs de services ;
 - assurer le respect des lois et règlements sur la base de critères justes et transparents ;
- Une plus grande transparence et un accès élargi aux marchés publics.
- L'amélioration du traitement national dans tous les secteurs de services, en offrant les mêmes débouchés commerciaux aux fournisseurs de services étrangers qu'aux fournisseurs nationaux.
- De plus vastes engagements en matière de commerce des services, en d'autres termes une ouverture intégrale au titre des Modes 1 et 2 dans tous les secteurs.
- Suppression des restrictions à l'établissement d'une présence commerciale dans la région (Mode 3):
 - supprimer ou réduire les obligations de pénétrer le marché par le biais de coentreprises ;
 - supprimer ou réduire les restrictions aux prises de participations étrangères (d'au moins 51 %).
- L'adoption de catégories au titre du Mode 4 tel que demandé par l'UE et des niveaux d'engagement ambitieux pour permettre le mouvement temporaire de personnel essentiel dans tous les secteurs.
- Offrir un niveau élevé de protection de l'investissement après l'établissement.

Source : Auteur.

Encadré 11 : Australian Services Roundtable : priorités dans les négociations

D'autres associations professionnelles, telles la Australian Services Roundtable, ont recensé des priorités similaires, y compris :

- La neutralité concurrentielle – les entreprises d'État ne devraient pas jouir d'un avantage concurrentiel ;
- La liberté des flux de données transfrontières ;
- Les droits de présence commerciale garantis ;
- L'amélioration des règles applicables au mouvement et à la réglementation des opérateurs économiques dans le secteur des services, y compris la reconnaissance professionnelle ;
- L'élaboration de principes de réglementation des services selon les meilleures pratiques ;
- L'ouverture des marchés publics aux services ;
- Des disciplines applicables aux subventions dans le secteur des services.

Source : Auteur.

Si ces positions reflètent essentiellement les intérêts de grands pays exportateurs de services, y compris des pays en développement tels que l'Inde et d'autres pays du sud-est asiatique, il se pourrait qu'elles ne soient pas l'exact reflet du programme des entreprises de pays moins avancés, tels que les pays d'Afrique subsaharienne. Il n'en demeure pas moins qu'elles constituent une liste de contrôle utile qui devrait intéresser les entreprises du monde entier.

TRANSPARENCE ET PRÉVISIBILITÉ

Pour définir leurs priorités, les entreprises commencent par brosser un tableau clair des règles en vigueur dans le pays cible. Yi et Stephenson (2002) relèvent que la transparence est essentielle aux fournisseurs de services qui peuvent ainsi recenser toutes les prescriptions réglementaires auxquelles ils sont confrontés, discriminatoires ou non, sur un marché donné. Par ailleurs, la transparence permet de comprendre les motivations à l'origine des décisions prises en matière de réglementation, ainsi que les procédures d'administration, de mise en œuvre et permettant de faire respecter les règlements. La transparence permet aux fournisseurs de services, nationaux et étrangers, de savoir qu'elles prescriptions s'appliquent à eux, et de s'y conformer. Le manque de transparence est synonyme d'opacité réglementaire, laquelle pourrait masquer ou déguiser des prescriptions inéquitables.

Les règles de l'OMC (articles III et VI de l'AGCS) reconnaissent l'importance de la transparence en stipulant que les États Membres :

- Publient dans les moindres délais toutes les mesures d'application générale pertinentes qui visent ou qui affectent le commerce des services ;
- Informent le Conseil du commerce des services dans les moindres délais de l'adoption de toutes les nouvelles lois, réglementations ou directives administratives, ou de toutes les modifications des lois, réglementations ou directives administratives existantes, qui affectent notablement le commerce des services visés par les engagements spécifiques qu'ils ont souscrits au titre de l'OMC ;
- Répondront dans les moindres délais à toutes les demandes de renseignements spécifiques émanant de tout autre Membre et concernant telle ou telle de ses mesures d'application générale ou tout accord international ;
- Établiront un ou plusieurs points d'information chargés de fournir aux autres Membres des renseignements spécifiques sur toutes les mesures affectant le commerce des services.

Les principes relatifs à la transparence ont pour objectif de faire en sorte que l'information soit entièrement disponible et accessible, afin d'aider les fournisseurs de services à respecter la réglementation. Certaines entreprises sont allées plus loin et ont demandé que les pays prennent des engagements contraignants de publier leurs prescriptions réglementaires sur Internet. Si la publication sur Internet peut avoir un coût pour les autorités compétentes, la méthode semble adaptée aux opérateurs économiques modernes.

La prévisibilité renvoie au besoin pour les entreprises de disposer d'un environnement réglementaire stable. L'Union internationale des télécommunications (UIT) relève dans ses modalités pour la réglementation des TIC que pour que le marché attire les investisseurs, un processus réglementaire prévisible est indispensable. Ceci concerne non seulement les règlements, mais aussi le comportement des régulateurs, lequel est prévisible s'ils respectent l'État de droit. Pour l'UIT, les éléments les plus importants de la prévisibilité réglementaire sont :

- **Le respect des précédents.** Les régulateurs ne devraient pas inverser les décisions de politique prises à moins de disposer de données probantes qui confirment que les décisions en question ont entraîné des problèmes de taille ou que l'évolution des circonstances n'appelle une modification des règles ;
- **Stare decisis.** Ce principe juridique exige de traiter systématiquement de la même manière les causes semblables.

Si les autorités réglementaires respectent ces principes, elles suscitent la confiance et assoient leur crédibilité. Cela permet aussi de réduire le risque réglementaire, ce qui est particulièrement important pour les investisseurs potentiels. Mais pour cela, des institutions efficaces sont indispensables.

DES INSTITUTIONS EFFICACES

L'on a beaucoup parlé des retombées positives des cadres réglementaires efficaces et effectifs sur le développement économique, tel qu'indiqué au chapitre 3. Et pourtant, les bénéfices de ces cadres peuvent être réduits en l'absence d'institutions réglementaires effectives et efficaces. Celles-ci sont aussi importantes pour les entreprises que pour les gouvernements.

Étant donné que la plupart des services sont réglementés, il est essentiel que la réglementation suscite la confiance des opérateurs économiques, qu'ils sachent qu'elle se concentre sur ce dont ils ont besoin pour réaliser leurs objectifs et qu'elle sera administrée de manière transparente et équitable par des régulateurs compétents. Les instances réglementaires jouent donc un rôle clé dans la surveillance de ce que la Banque mondiale a appelé les 'règles du jeu' pour les entreprises et autres parties prenantes (Banque mondiale, 2010) et peuvent améliorer le climat d'investissement (Banque mondiale, 2005). C'est pour cette raison que le programme de réforme du secteur des services doit se concentrer sur l'efficacité des institutions.

Encadré 12 : Réforme réglementaire au Kenya

Le Gouvernement du Kenya s'est lancé dans un vaste programme de réforme de son système de licences visant à renforcer la capacité des institutions de procéder à une réforme de la réglementation. En 2007, le gouvernement a créé une unité de réforme de la réglementation applicable aux entreprises (Business Regulatory Reform Unit) au sein du Ministère des finances, chargée de coordonner le processus de réforme. Depuis sa création, cette unité s'est attachée à mettre en œuvre la réforme du système de licences, à élaborer une stratégie de réforme réglementaire pour le Kenya, à introduire des évaluations d'impact de la réglementation et à coordonner les réformes découlant des rapports *Doing Business* de la Banque mondiale.

Source : Banque mondiale (2010).

ACCÈS AU MARCHÉ ET INVESTISSEMENT

L'autre solution pour accroître la prévisibilité et réduire le risque réglementaire consiste à négocier des accords commerciaux, un principe au cœur des orientations données dans le présent ouvrage. Si un pays contracte un engagement contraignant de maintenir un niveau d'accès au marché donné ou d'accorder le traitement national, le fournisseur de services étranger peut tenir compte de cette prévisibilité à l'heure d'évaluer le risque que présente ce pays. Plus les pays peuvent consolider leurs régimes réglementaires, plus la probabilité qu'un fournisseur de services investisse sur ce marché sera grande, en s'efforçant, par exemple, de créer des marchés pour les services transfrontières (Mode 1), ou par l'établissement d'une présence commerciale (Mode 3).

S'agissant du Mode 1, les entreprises recourent toujours plus à Internet pour promouvoir leurs services et, dans un environnement électronique, il est plus difficile de contrôler les fournisseurs de services et les fournisseurs de services Internet ou même de justifier les contrôles qui leur sont imposés (si ce n'est à l'appui de politiques publiques telles que de protection de la morale, par exemple). Si utiliser Internet pour conclure des transactions présente des risques, la bonne solution consiste à sensibiliser les consommateurs au moyen d'éviter ces écueils, sachant qu'à priori, aucune raison ne justifie l'exclusion des services étrangers.

En ce qui concerne le Mode 3, les entreprises souhaitent des régimes d'investissement stables leur permettant d'établir une présence commerciale, leur laissant la liberté de s'établir en fonction du modèle d'activité préféré de l'entreprise, que ce soit par le biais de filiales, de coentreprises, de succursales, de bureaux de représentation, etc. Les opérateurs économiques savent que les régulateurs limitent les conditions d'investissement, lesquelles sont inscrites dans les listes d'engagements sous la forme de limitations aux engagements sectoriels. Il s'agit de trouver un juste équilibre entre la réalisation des objectifs réglementaires légitimes et la nécessité de laisser autant de liberté que raisonnable aux entreprises.

Parallèlement, les opérateurs économiques souhaitent être traités de manière équitable par rapport aux autres fournisseurs étrangers. D'où l'importance du principe de la nation la plus favorisée (NPF). On peut aussi comprendre que les entreprises portent un intérêt tout aussi grand au traitement national. Si les pays souhaitent protéger leurs branches d'activité locales, au moins jusqu'à ce que qu'elles soient en mesure de soutenir la concurrence des fournisseurs étrangers, les entreprises étrangères souhaitent quant à elles se voir donner la même possibilité d'offrir leurs services en tant que fournisseurs nationaux. Les engagements en matière de traitement national assurent la transparence et la prévisibilité dont les entreprises ont besoin aux fins de la planification.

RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

La compréhension par les entreprises des débouchés découlant de la libéralisation est inégale. Certaines entreprises sont bien informées, d'autres non. À titre d'exemple, prenons les entreprises d'Afrique de l'est. Dans le cadre des préparatifs en vue des négociations commerciales sur les services tant au niveau régional qu'avec l'Union européenne pour les négociations d'un Accord de partenariat économique (APE) en 2009, le East African Business Council (EABC) a recensé un certain nombre d'obstacles au développement des intérêts des entreprises. Il s'agissait notamment :

- D'un manque d'informations sur le cadre juridique et réglementaire des services dans tous les pays partenaires de la Communauté d'Afrique de l'est (CAE) ;
- Par voie de conséquence, d'une difficulté à élaborer des objectifs de libéralisation sur les marchés des services de ces États partenaires ou des États membres de l'UE ;
- D'une participation inégale au processus de négociation - une certaine participation des entreprises au niveau régional, mais une participation limitée au niveau national ;
- De la difficulté de définir une position harmonisée à l'échelle du secteur privé pour les négociations dans toute la région de la CAE, par manque d'information et du fait d'intérêts commerciaux différenciés et non-coordonnés – d'aucuns estimaient qu'il était nécessaire de trouver une position régionale unique sur les secteurs prioritaires ainsi que sur les secteurs sensibles ;
- Le manque de disposition de la part du secteur privé à soutenir la concurrence, même dans les secteurs libéralisés, par manque de compétences et faute d'avoir recensé au niveau micro les raisons de la non-compétitivité des entreprises et les mesures nécessaires pour y remédier.

Cette dernière préoccupation est particulièrement problématique car elle donne à penser que même en cas de libéralisation, les entreprises n'auraient pas l'information et les compétences nécessaires pour pouvoir exploiter les débouchés offerts. En d'autres termes, les fonctionnaires des pouvoirs publics ont besoin d'assistance technique et de renforcement des capacités, mais le secteur privé aussi.



CHAPITRE 5

ACCORDS COMMERCIAUX ET AFFAIRES

LES NÉGOCIATIONS SONT SOURCE DE CRÉDIBILITÉ	50
INFLUENCE DES COALITIONS D'ENTREPRISES	51
COMPRENDRE LES ACCORDS COMMERCIAUX.....	54
ACCÈS ET TRAITEMENT NON DISCRIMINATOIRE.....	54
LIRE UNE LISTE D'ENGAGEMENTS À L'AGCS	56
OBJECTIF TRANSPARENCE RÉGLEMENTAIRE.....	58
ÉCHANGE D'OFFRES ET DE DEMANDES	59
DU LIEN UNISSANT GOUVERNEMENT ET OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES	60
RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	61
CHOISIR LES MARCHÉS ET LES SECTEURS PRIORITAIRES	62
FAIRE LE LIEN ENTRE LES SECTEURS, LES MARCHANDISES ET LES SERVICES.....	65
LES ENTREPRISES DOIVENT ÊTRE PRÊTES À INTERVENIR	65

ACCORDS COMMERCIAUX ET AFFAIRES

Nombre de gouvernements préfèrent libéraliser dans le cadre d'accords commerciaux. Si les économistes ont tendance à prôner la libéralisation unilatérale, les décideurs politiques penchent pour leur part davantage pour la réciprocité (Baghwati, 2002). Le choix entre la libéralisation unilatérale et la libéralisation réciproque dépend souvent de la taille des pays concernés et de leur capacité d'influencer les prix mondiaux. De ce point de vue, la libéralisation unilatérale est généralement préférée par les pays trop petits pour avoir un poids significatif. Les grands pays en mesure de le faire ont tendance à négocier des accords réciproques.

Cette position est dans une grande mesure motivée par le commerce des marchandises.

En ce qui concerne le commerce des services, selon la Banque mondiale (Borchert, Gootiiz et Mattoo, 2011), dans la plupart des cas la libéralisation s'est faite unilatéralement. Sur la base d'une étude des engagements commerciaux contractés par les Membres de l'OMC au titre de l'AGCS pendant le Cycle d'Uruguay, la Banque mondiale a conclu qu'ils étaient en moyenne 2,5 fois plus restrictifs que les politiques actuellement appliquées. Les secteurs des services seraient donc plus ouverts que les pays ne veulent bien l'admettre dans les accords commerciaux, ou alors les accords commerciaux ne sont pas particulièrement utiles pour ouvrir le commerce des services.

D'autres raisons peuvent aussi être avancées. Les gouvernements ont hésité à contracter des engagements contraignants par crainte qu'ils ne réduisent leur liberté de réglementer, bien que le droit de réglementer soit consacré dans ces accords. Il se pourrait aussi que les cadres réglementaires ne soient pas en mesure de faire face à la concurrence étrangère débridée ou peut-être les conditions requises au plan réglementaire ne sont-elles pas réunies pour permettre l'augmentation du commerce, selon les auteurs.

L'histoire des négociations multilatérales en vertu des l'AGCS de l'OMC a révélé des engagements de libéralisation fragmentaires. Les pays développés ont dans l'ensemble pris de vastes engagements, n'excluant que peu de secteurs, bien que nombre de pays en développement considèrent que les engagements au titre du Mode 4 (particulièrement intéressant pour les pays en développement dotés de main-d'œuvre qualifiée exportable) sont plutôt limités. En revanche, de nombreux pays en développement n'ont contracté que des engagements limités en matière d'accès au marché dans un nombre plus limité de secteurs, bien que dans certains cas leurs secteurs des services soient relativement ouverts à la concurrence étrangère.

LES NÉGOCIATIONS SONT SOURCE DE CRÉDIBILITÉ

Les accords commerciaux peuvent être des moteurs de la réforme réglementaire intérieure et de performance à l'exportation. Selon la Banque mondiale, il est indéniable que l'échange réciproque d'engagements de libéralisation peut alimenter les réformes et intensifier la concurrence sur les marchés intérieurs des services. Si les avantages qui découlent de la création de secteurs des services plus efficaces sont parfois la principale récompense, les accords commerciaux peuvent présenter l'avantage d'accroître les exportations de services.

Les gouvernements qui hésitent à opérer des réformes unilatérales pour ouvrir leurs marchés intérieurs des services à la concurrence peuvent se servir des accords commerciaux pour offrir les incitations nécessaires. Cette solution n'est pas sans risque. La réforme du secteur des services doit s'accompagner d'une réglementation bien ordonnée et d'institutions réglementaires efficaces, ce qui exige l'élaboration de politiques nationales volontaires et cohérentes. Les accords commerciaux ne sauraient donc être les seuls moteurs de la réforme. Cependant, prenant l'engagement de procéder dans l'avenir à une réforme réglementaire, comme par exemple au titre de périodes de transition, les gouvernements envoient des signaux de leurs intentions politiques et permettent aux entreprises de s'organiser en conséquence.

Les accords commerciaux sont aussi utiles en ce sens qu'ils permettent de consolider les niveaux d'accès au marché, ce qui constitue en soi une garantie plus solide de réforme, ainsi qu'une incitation à l'investissement étranger direct. Ils demeurent par conséquent, de ce point de vue, des instruments importants pour les opérateurs économiques. Ils donnent aussi aux gouvernements et aux opérateurs économiques la possibilité d'obtenir des avantages réciproques (quoique pas nécessairement dans le même secteur), même si le pays qui contracte l'engagement considère souvent ce type d'engagement comme une forme de concession. De fait, tel qu'indiqué plus haut, les concessions pourraient bien être des réformes susceptibles de bénéficier au pays offrant, mais en les intégrant à des accords commerciaux, le pays offrant peut être doublement gagnant grâce aux concessions du ou des pays partenaires.

INFLUENCE DES COALITIONS D'ENTREPRISES

Les opérateurs économiques ont appuyé les tentatives menées dans le cadre du Cycle de Doha pour obtenir davantage d'engagements en matière de commerce des services. Preuve en est les nombreuses déclarations de soutien d'associations professionnelles nationales et régionales, en particulier des coalitions d'industries des secteurs, y compris le Forum européen des services, de même que la CCI. Dans le même temps, les opérateurs économiques ne se font pas d'illusions quant aux possibilités que ces lentes négociations puissent déboucher sur une réforme en profondeur et ont donc suivi d'autres stratégies tout en continuant d'appuyer le processus multilatéral.

Quel que soit le format des négociations commerciales, elles ne peuvent être efficaces que dans la mesure où elles répondent tant aux objectifs de politique des pouvoirs publics qu'à ceux des opérateurs économiques. Il n'y a guère d'intérêt à négocier l'ouverture des secteurs dans lesquels les entreprises n'ont pas d'intérêt ou de compétences. Cependant, dans un nombre trop grand de pays les opérateurs économiques ont le sentiment de n'avoir pas droit au chapitre ; les négociateurs gouvernementaux mènent les négociations sans les consulter et lorsqu'ils peuvent s'exprimer, les opérateurs économiques sont souvent ignorés.

Encadré 13 : Global Services Coalition

En septembre 2010, la Global Services Coalition, qui représente des coalitions et des forums de services d'Australie, de la Barbade, du Canada, de l'Europe, de Hong Kong (Chine), du Japon, de la Nouvelle Zélande, du Taipei Chinois, du Royaume Uni et des États-Unis, ainsi que le Financial Leaders Group, a demandé à tous les pays 'de soutenir le développement et la libéralisation des services'. La déclaration soulignait le 'rôle vital des services «d'infrastructures», y compris les services financiers, d'information et de communication, les services de livraison express, les services de détail, ainsi que les services énergétiques et environnementaux.'

Source : Global Services Coalition (2010).

Les encadrés 14 à 17 illustrent le degré d'implication des opérateurs économiques dans la libéralisation des services en Afrique de l'est et en Afrique australe, où un certain nombre d'accords régionaux sont actuellement en négociation, qui visent tous l'expansion du commerce des services.

Encadré 14 : Communauté de l'Afrique de l'est

(Burundi, Kenya, Ouganda, Rwanda, République-Unie de Tanzanie)

Les négociations les plus avancées concernent le Protocole de Marché commun de la Communauté de l'Afrique de l'est, lequel est entré en vigueur en juillet 2010. En vertu du Marché commun, les cinq États partie à la CAE se sont engagés à libéraliser progressivement le commerce des services. À ce jour, les États partie ont contracté des engagements de libéralisation dans plusieurs secteurs de services : services fournis aux entreprises, de communication, de distribution, d'éducation, financiers, relatifs au tourisme et aux voyages, et services de transports.

Les engagements pris se concentrent sur les Modes 1 à 3 de l'AGCS et la liste d'engagements en matière de services suit dans une grande mesure l'approche de l'AGCS. Les engagements au titre du Mode 4 (mouvement des personnes physiques) font l'objet d'une liste d'engagements distincte consacrée à la libre circulation des travailleurs. Ayant négocié des engagements entre eux, les États partie sont à présent en train d'examiner leur réglementation intérieure pour permettre la mise en œuvre des engagements, bien que le processus de négociations ait été suspendu en attendant l'examen des préoccupations relatives aux liens entre les engagements en matière de services au titre du Mode 4 et le mouvement des travailleurs.

Les groupes d'entreprises participent activement au développement du commerce au sein de la CAE. Le East African Business Council (EABC, Conseil des affaires de l'Afrique de l'est) coordonne le point de vue des opérateurs économiques et élabore une position commune pour exercer des pressions et influencer les gouvernements tant au niveau régional que national. L'EABC bénéficie du soutien de fondations ou de fédérations nationales du secteur privé du Burundi, d'Ouganda, du Rwanda et de République-Unie de Tanzanie : la Chambre de commerce et d'industrie du Burundi ; la Fédération rwandaise du secteur privé, la Tanzania Private Sector Foundation et la Private Sector Foundation de l'Ouganda. La Kenya Private Sector Alliance et des associations sectorielles, telles la Kenya Manufacturers Association, représentent le Kenya. Dans un récent document d'orientation, l'EABC appuyait récemment l'idée de délier les engagements au titre du Mode 4 du mouvement des travailleurs, confirmant l'intérêt du secteur privé pour les négociations.

Source : Auteur.

Encadré 15 : Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe

(Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe)

Le Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe (COMESA) est une zone de libre-échange depuis 2001 et une union douanière (moyennant une période de transition de trois ans) depuis juin 2009. Un groupe de travail du commerce des services a été constitué à la fin des années 90 mais ce n'est qu'en 2009 qu'un Cadre pour la libéralisation du commerce des services a été adopté. Il contient une Réglementation applicable au commerce des services ainsi qu'une Annexe sur le mouvement temporaire des personnes physiques.

Un Comité du commerce des services a été constitué pour superviser les négociations. Sept secteurs prioritaires ont été retenus et des négociations ont débuté pour quatre d'entre eux : services de communication, services financiers, services de tourisme et de transport. Les négociations portant sur les trois autres secteurs – services fournis aux entreprises, services de construction et services relatifs à l'énergie – débiteront lorsque des progrès suffisants auront été réalisés dans les quatre premiers secteurs.

Les intérêts des entreprises sont représentés et défendus au niveau régional par le Conseil des entreprises du COMESA, un organisme composé de membres, créé en 2009 et chargé en vertu du Traité portant création du COMESA de représenter le secteur privé. Ses objectifs sont axés sur 'le développement du secteur privé, y compris la visibilité des femmes dans les entreprises et la facilitation de la participation du secteur privé au dialogue de politique commerciale régionale'. Un conseil d'administration composé des chambres de commerce et d'associations du secteur privé du Burundi, de l'Égypte, du Malawi, de l'Ouganda, de la Zambie et du Zimbabwe gère l'institution, alors que Djibouti en assure la présidence honoraire. Les 12 autres pays sont membres du Conseil.

Source : Auteur.

Encadré 16 : Communauté de développement de l'Afrique australe

(Afrique du sud, Angola, Botswana, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Seychelles, Swaziland, Zambie, Zimbabwe)

Le Protocole sur le commerce (1996) de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) demandait aux États membres 'd'adopter des politiques et de mettre en œuvre des mesures conformément aux obligations qui leur incombent en vertu de l'Accord général sur le commerce des services de l'Organisation mondiale du commerce, afin de libéraliser leur secteur des services au sein de la Communauté'. En 2009, un projet de Protocole sur le commerce des services a été rédigé, qui établit les règles applicables à la libéralisation des services sur une base très semblable à celle de l'AGCS. Six secteurs ont été considérés comme prioritaires – services de communication, de construction, relatifs à l'énergie, financiers, de tourisme et de transport – mais les négociations n'en sont qu'à leurs balbutiements.

Le principal groupe d'entreprises de la SADC est l'Association des Chambres de commerce et d'industrie de la SADC. Elle se compose de 18 chambres de commerce et d'industrie nationales, de confédérations d'industries, d'associations commerciales et d'organisations d'employeurs de l'Afrique du Sud, l'Angola, du Botswana, du Lesotho, du Malawi, de Maurice, du Mozambique, de la Namibie, de République-Unie de Tanzanie, des Seychelles, du Swaziland, de la Zambie et du Zimbabwe. L'objectif affiché du groupe est 'de veiller à ce qu'une voie solide et unifiée appuie la croissance du secteur privé et le développement d'une économie de marché libre dans la région de la SADC'.

Source : Auteur.

Encadré 17 : Accord commercial tripartite

Le premier Sommet Tripartite organisé à Kampala en 2008 a adopté une proposition visant à combiner le COMESA, la CAE et la SADC, afin d'harmoniser les arrangements commerciaux entre les trois communautés économiques régionales en créant une zone de libre-échange tripartite entre les 26 pays membres concernés.

L'objectif est d'améliorer l'intégration du marché, l'industrialisation et le développement des infrastructures. Le projet d'article 3 stipule que l'un des objectifs de l'Accord de libre-échange tripartite est de 'créer un vaste marché unique assurant la libre circulation des marchandises et des services ainsi que des opérateurs économiques'.

Un deuxième sommet organisé à Johannesburg en juin 2011 a lancé des négociations et une feuille de route a été établie pour achever les négociations sur le commerce des marchandises dans un délai de trois ans, un échéancier ambitieux. La première phase des négociations portera sur le mouvement des opérateurs économiques, y compris des personnes en voyage d'affaires, des négociants et des investisseurs, des professionnels, et des personnes transférées à l'intérieur de l'entreprise. Les négociations relatives au commerce des services suivront dans un deuxième temps. Le projet d'annexe 12 stipule que 'les États membres tripartites facilitent la fourniture de services liés au commerce et de facilitation des échanges au sein des États membres tripartites, y compris relatifs à l'assurance, de fret, de transport, bancaires, relatifs aux procédures douanières, d'entreposage et de communication.'

Si le Centre de droit commercial pour l'Afrique australe relève (Tralac, 2012) que le secteur privé de la région n'est pas en règle générale activement associé au processus d'intégration régionale, le projet de texte établit clairement que 'les États membres tripartites élaborent et mettent en œuvre des politiques de développement du commerce en étroite collaboration avec le secteur privé' (projet d'annexe 12, article 2).

Source : Auteur.

COMPRENDRE LES ACCORDS COMMERCIAUX

Pour influencer les négociations sur le commerce des services, les opérateurs économiques doivent bien saisir les principes qui sous-tendent les accords commerciaux, les entreprises étant en mesure d'invoquer des violations des dispositions par le biais de leurs gouvernements. La plupart des accords réaffirment le droit des gouvernements de réglementer les services pour réaliser leurs objectifs de politique nationale. Les principes clés des accords commerciaux sur les services sont :

- **La non-discrimination** – les pays parties à un accord commercial devraient tous être traités de la même manière, que ce soit en accordant le même traitement à tous les services et fournisseurs de services 'similaires' étrangers (principe de la nation la plus favorisée ou NPF), ou en traitant les services et fournisseurs de services étrangers comme les services et les fournisseurs de services 'similaires' du pays importateur (traitement national) ;
- **La transparence** – les lois et règlements affectant le commerce des services devraient être publiés et accessibles ;
- **L'objectivité** – les mesures relatives aux qualifications, aux normes techniques et aux licences dans les secteurs visés devraient se fonder sur des critères objectifs et transparents, alors que les mesures affectant le commerce des services dans les secteurs visés devraient être administrées de manière raisonnable, objective et impartiale ;
- **La proportionnalité** – il s'agit d'une question non résolue à l'OMC, les négociations se poursuivant sur de possibles disciplines concernant les mesures relatives aux qualifications, aux normes techniques et aux licences dans les secteurs visés, et qui sont plus 'contraignantes que nécessaire'.

ACCÈS ET TRAITEMENT NON DISCRIMINATOIRE

Les accords commerciaux partent du principe que tous les pays membres, parties contractantes, partenaires ou autrement signataires, devraient être traités de la même manière. Dans le cas des accords portant sur les services, les engagements contractés par les pays reposent sur deux types d'égalité de traitement : le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national.

TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE

'... chaque Membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accordera aux services similaires et fournisseurs de services similaires de tout autre pays.' [Article II de l'AGCS]

Le principe NPF vise à faire en sorte qu'un pays membre traite de la même manière tous les services étrangers et les fournisseurs de services étrangers similaires d'autres pays membres. Ainsi, en vertu de l'AGCS, l'Union européenne, par exemple, ne pourrait pas faire preuve de discrimination à l'encontre d'un fournisseur de services de Chine, par exemple, au bénéfice d'un fournisseur de services similaires en provenance, par exemple, des États-Unis. Peu importe que l'UE ait ou non pris des engagements spécifiques dans un secteur donné. Le principe NPF s'applique indépendamment des engagements spécifiques contractés. Le principe NPF ne s'applique pas essentiellement dans les cas de figure suivants :

- Si l'UE a demandé une exemption NPF au moment où l'accord portant création de l'OMC est entré en vigueur en faveur de certains pays dans un but particulier comme, par exemple, pour promouvoir la diversité culturelle ;
- Si l'UE est partie à un accord d'intégration économique tel qu'un accord de libre-échange (pour autant que les conditions énoncées à l'article V de l'AGCS soient réunies – voir plus bas) ; ou
- Si l'accord est un accord 'plurilatéral'.

Accords d'intégration économique

Dans un accord d'intégration économique, le principe NPF s'applique entre les parties à l'accord en question. À titre d'exemple, en vertu de l'Accord de libre-échange de l'ANASE, la Malaisie ne pourrait en principe pas traiter de manière discriminatoire les fournisseurs de services, par exemple, de Thaïlande, en accordant un accès au marché préférentiel à un fournisseur de services du Viet Nam, par exemple.

Pour pouvoir prétendre bénéficier d'une exemption NPF en vertu de l'article V de l'AGCS, l'accord d'intégration économique devrait remplir les conditions suivantes, à savoir par exemple :

- Couvrir un nombre substantiel de secteurs¹, et
- Prévoir l'absence ou l'élimination pour l'essentiel de toute discrimination au sens de l'article XVII de l'AGCS [traitement national], entre ou parmi les parties.

Accords plurilatéraux

Dans un accord plurilatéral, le principe NPF ne s'applique également en principe qu'entre les parties à l'accord en question. L'Accord sur les marchés publics de l'OMC est un exemple d'accord plurilatéral. Des discussions ont actuellement lieu entre un groupe de Membres sur une possible approche multilatérale de la négociation d'engagements en matière de commerce des services.

L'objectif du groupe est de négocier un accord ambitieux, qui complète l'AGCS, couvre l'essentiel de tous les secteurs et modes de fourniture, comprenne des engagements qui reflètent l'accès au marché et le traitement national existants, et puissent à terme être multilatéralisés. Le groupe a aussi proposé d'aborder d'autres questions telles l'élaboration de disciplines relatives à la réglementation intérieure. Si une telle approche devait être bien accueillie, le groupe a suggéré de suspendre le principe NPF jusqu'à ce qu'une masse critique de Membres de l'OMC ait signé l'accord plurilatéral, après quoi il serait étendu à d'autres Membres de l'OMC.

ACCÈS AU MARCHÉ

'En ce qui concerne l'accès aux marchés suivant les modes de fourniture identifiés à l'article premier, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement qui ne sera pas moins favorable que celui qui est prévu en application des modalités, limitations et conditions convenues et spécifiées dans sa Liste.' [Article XVI de l'AGCS]

Les dispositions relatives à l'accès au marché contenues dans l'AGCS constituent une forme de principe NPF conditionnel, en ce sens qu'un Membre peut contracter un engagement intégral ou partiel dans un secteur donné. Lorsque le Membre souhaite contracter un engagement de consolidation qui n'est pas intégral, il peut le faire en inscrivant le secteur concerné dans une 'Liste d'engagements spécifiques' accompagnée des éventuelles modalités, limitations et conditions applicables.

Les modalités, limitations et conditions dénotent la portée de l'engagement consolidé et s'appliquent en principe sur une base NPF, même si les conditions effectives d'accès au marché peuvent être plus libérales. À titre d'exemple, un Membre peut souhaiter limiter son engagement en ce qui concerne la participation maximale qu'un fournisseur de services étrangers peut prendre dans une coentreprise à, disons, 49 %, même si en pratique il peut autoriser une participation majoritaire voire de 100 %. Cette différence entre l'engagement consolidé et la pratique est parfois due à la poursuite de la libéralisation depuis que l'engagement a été pris, ou elle peut être utilisée pour offrir une marge de manœuvre politique. Le principe NPF a ceci d'important que, si l'on reprend cet exemple, il s'applique tant à l'engagement consolidé à 49 % et qu'aux 100 % autorisés en pratique.

Le principe NPF n'est pas toujours compris de manière uniforme. Il s'agit d'un principe important pour les entreprises, les exemples étant en effet nombreux de traitement discriminatoire pouvant être attaqué par une entreprise.

¹ Cette condition renvoie au nombre de secteurs, au volume d'échanges affecté et aux modes de fourniture. Pour remplir cette condition, les accords ne devraient pas prévoir l'exclusion *a priori* de quelque mode de fourniture que ce soit.

Encadré 18 : Dans quel cas l'accès au marché peut-il être limité en vertu de l'article XVI de l'AGCS ?

- Limitations concernant le **nombre de fournisseurs de services**, que ce soit sous forme de contingents numériques, de monopoles, de fournisseurs exclusifs de services ou de l'exigence d'un examen des besoins économiques ;
- Limitations concernant la **valeur totale des transactions ou avoirs en rapport avec les services**, sous forme de contingents numériques ou de l'exigence d'un examen des besoins économiques ;
- Limitations concernant le **nombre total d'opérations de services ou la quantité totale de services produits**, exprimées en unités numériques déterminées, sous forme de contingents ou de l'existence d'un examen des besoins économiques ;
- Limitations concernant le **nombre total de personnes physiques** pouvant être employées dans un secteur de services particulier, ou qu'un fournisseur de services peut employer et qui sont nécessaires pour la fourniture d'un service spécifique, et s'en occupent directement, sous forme de contingents numériques ou de l'exigence d'un examen des besoins économiques ;
- Les mesures qui restreignent ou prescrivent des **types spécifiques d'entité juridique ou de coentreprise** par l'intermédiaire desquels un fournisseur de services peut fournir un service ;
- Les limitations de la **participation étrangère au capital**, exprimées sous forme d'une limite maximale en pourcentage de la détention d'actions par des étrangers, ou concernant la valeur totale d'investissements étrangers particuliers ou des investissements étrangers globaux.

Source : OMC.

TRAITEMENT NATIONAL

'Dans les secteurs inscrits dans sa Liste, et compte tenu des conditions et restrictions qui y sont indiquées, chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre, en ce qui concerne toutes les mesures affectant la fourniture de services, un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services similaires et à ses propres fournisseurs de services similaires.

[Le traitement national] sera considéré comme étant moins favorable s'il modifie les conditions de concurrence en faveur des services ou fournisseurs de services du Membre par rapport aux services similaires ou aux fournisseurs de services similaires de tout autre Membre.'

Le principe du traitement national fonctionne un peu comme le principe NPF, si ce n'est qu'il prévoit l'élimination de la discrimination entre les services et fournisseurs de services comparables (ou similaires) étrangers et nationaux. L'objectif est de permettre aux services et fournisseurs de services étrangers et nationaux d'entrer en concurrence aux mêmes conditions dans le pays importateur.

Tout comme les engagements en matière d'accès au marché, le traitement national peut être subordonné à certaines conditions, et peut être intégral ou partiel, assorti de limitations inscrites dans la Liste d'engagements spécifiques. À titre d'exemple, un pays peut souhaiter autoriser les entreprises privées à gérer certains services de santé. S'ils doivent pour cela avoir accès à des financements publics et que le pays souhaite réserver cette forme de subventionnement à ses fournisseurs de services nationaux, cette limitation peut être intégrée à ses engagements en matière de traitement national.

Il est indéniablement dans l'intérêt des entreprises étrangères de limiter au minimum la discrimination passant par le traitement national, si un des objectifs de la libéralisation est d'accroître les débouchés à l'exportation.

LIRE UNE LISTE D'ENGAGEMENTS À L'AGCS

Comment une entreprise peut-elle connaître les conditions d'accès au marché et de traitement national en vigueur dans un pays donné ? Il existe de nombreuses sources d'information sur le marché, mais les accords

commerciaux, qui sont invariablement publiés, en sont une autre. Toutes les listes d'engagements à l'AGCS peuvent être obtenues sur le portail des services de l'OMC (www.wto.org). Ces accords commerciaux doivent cependant être interprétés. Un exemple est donné ci-dessous, tiré d'une liste d'engagements à l'AGCS, pour montrer d'hypothétiques engagements en matière de services de tourisme et relatifs aux voyages dans un pays X à compter de 1995.

Tableau 11 : Extrait, Liste d'engagements spécifiques pour le secteur du tourisme au titre de l'AGCS

Secteur	Limitations concernant l'accès au marché	Limitations concernant le traitement national
9. Services relatifs au tourisme et aux voyages		
Services d'hôtellerie et de restauration	1) Non consolidé	1) Non consolidé
(CPC 641-643)	2) Néant	2) Néant
	3) Subordonné à un plafonnement à 51 % de la participation étrangère ; limité aux hôtels de plus de 50 chambres.	3) Néant
	4) Non consolidé si ce n'est tel qu'indiqué dans la section horizontale	4) Non consolidé si ce n'est tel qu'indiqué dans la section horizontale
Services d'agences de voyages et d'organismes touristiques	1) Non consolidé	1) Non consolidé
(CPC 747)	2) Néant	2) Néant
	3) Subordonné à un plafonnement à 51 % de la participation étrangère	3) Néant
	4) Non consolidé si ce n'est tel qu'indiqué dans la section horizontale	4) Non consolidé si ce n'est tel qu'indiqué dans la section horizontale

Source : OMC, portail sur les services, www.wto.org

L'exemple ci-dessus appelle les observations suivantes :

- Les colonnes indiquent le secteur dans lequel l'engagement a été pris, ainsi que les conditions d'accès au marché et de traitement national qui ont été garanties, ou consolidées ;
- Le secteur est décrit en référence tant à la classification de l'OMC qu'à la CPC Provisoire (voir appendice II) – il s'agit là d'une description abrégée du secteur, développée dans la CPC Provisoire ;
- Dans chacune des colonnes, les quatre modes de fourniture font l'objet d'inscriptions séparées ;
- Pour chaque mode de fourniture sont précisées les limitations concernant l'accès au marché et le traitement national ;
- Le terme Néant signifie qu'aucune limitation n'a été inscrite dans la liste, ce qui équivaut à un engagement intégral ;
- Le terme 'non consolidé' indique qu'aucun engagement a été contracté, ce qui laisse au pays la latitude d'introduire une réglementation nouvelle, voire plus restrictive que la réglementation actuelle. Dans cet exemple, non consolidé indique que les services d'hôtellerie et de restauration transfrontières ne sont pas envisageables car les clients doivent être physiquement présents, même si l'on reflète des engagements de 1995, date à laquelle il n'était pas encore possible de réserver à l'avance des hôtels et des restaurants en ligne ;
- Dans cet exemple, le Mode 1 (fourniture transfrontières) s'avère relativement restrictif ; alors que le Mode 2 (consommation à l'étranger) fait l'objet d'un engagement intégral, ce qui indique qu'aucune restriction n'est appliquée aux ressortissants du pays en question faisant du tourisme à l'étranger ;
- Les entrées au titre du Mode 3 présentent deux types de limitations qui pourraient s'appliquer à la présence commerciale : dans le présent exemple, l'engagement est limité à l'accès au marché pour les exploitants de gros établissements hôteliers de plus de 50 chambres (ce qui implique la protection des hôtels locaux de plus petite taille), et assorti dans tous les cas d'un plafonnement à 51 % de la participation étrangère au capital ;
- Au titre du Mode 4, il est fait mention des engagements inscrits séparément dans une section concernant les engagements horizontaux, une manière assez normale de présenter les conditions applicables au mouvement des personnes physiques, les règles étant habituellement générales et non sectorielles.

Si ces inscriptions sont relativement techniques, voire peu naturelles pour les entreprises, la plupart des accords commerciaux, si ce n'est tous, suivent la même structure. Ce sont normalement les entreprises qui recensent les violations de leurs droits fondamentaux.

OBJECTIF TRANSPARENCE RÉGLEMENTAIRE

'Le problème que la réglementation des services pose pour l'ouverture des échanges ne devrait pas être considéré simplement en termes de réduction de la réglementation, mais plutôt en termes d'amélioration de la réglementation – pour que la réglementation permette d'atteindre plus efficacement des objectifs de politique publique en faussant le moins possible les échanges.' (Rapport sur le commerce mondial 2012, p. 216)

Les autres caractéristiques des règles applicables au commerce des services concernent la réglementation intérieure qui, en théorie, complète les principes et limitations concernant l'accès au marché et le traitement national. Ce domaine n'est pas défini, mais l'AGCS (article VI) stipule que, dans les secteurs dans lesquels des engagements ont été contractés, 'chaque Membre fera en sorte que toutes les mesures d'application générale qui affectent le commerce des services soient administrées d'une manière raisonnable, objective et impartiale'.

L'accent ainsi mis sur l'administration des règlements vise à garantir le respect d'une procédure régulière pour les parties affectées par les mesures, y compris un examen et, le cas échéant, des mesures correctives. Le fait que cette disposition s'applique uniquement lorsque des engagements ont été pris ne devrait pas signifier que c'est uniquement dans ce cas-là que les principes de meilleures pratiques d'administration raisonnable, objective et impartiale des réglementations devraient s'appliquer. Tout au contraire, les meilleures pratiques donnent à penser que ces principes devraient s'appliquer indépendamment des engagements contractés. La différence tient au fait qu'ils ne peuvent être mis en œuvre par le biais de l'AGCS.

Et pourtant l'administration n'est qu'un aspect de l'amélioration de la réglementation. La question de savoir si les réglementations à proprement parler ne sont pas plus restrictives que nécessaires et pas trop coûteuses est tout aussi importante. Depuis des années les Membres de l'OMC discutent de l'élaboration de disciplines englobant qualifications, normes techniques et licences pour garantir que la réglementation intérieure dans ces domaines soit objective, transparente et nécessaire. Certaines disciplines de l'OMC ont été élaborées et convenues en 1998 pour le secteur comptable, et depuis lors le débat a porté sur la question de savoir s'il faudrait les étendre à tous les secteurs.

L'objectif premier de ces disciplines est de faire en sorte que les prescriptions et procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions en matière de licences soient, entre autres :

- Fondées sur des critères objectifs et transparents tels la compétence et la capacité de fournir le service ;
- Pas plus restrictives que nécessaire pour garantir la qualité du service ;
- Dans le cas des procédures en matière de licences, qu'elles ne constituent pas une restriction à la fourniture du service.

Nombre de Membres de l'OMC ont cherché à imposer des règles en matière de transparence exigeant non seulement la publication dans les bulletins nationaux ou autres journaux officiels, mais aussi sur des sites web. Cette pratique est bien entendu hautement souhaitable, mais pas sans poser de difficultés. À titre d'exemple, quelle langue utiliser – la langue locale, l'anglais ou d'autres langues internationales ? Quid des pays dans lesquels Internet n'est pas très développé ? Autres questions importantes : les renseignements sur les autorités compétences et les activités réglementées, la raison d'être des mesures et leur lien avec des objectifs légitimes, ainsi que l'engagement d'effort maximal de donner la possibilité de formuler des commentaires avant l'adoption de nouvelles mesures.

Se pose aussi la question du critère de nécessité. Il part du principe que les gouvernements ont toujours le droit de réaliser leurs objectifs légitimes de politique nationale. C'est la mesure retenue pour réaliser l'objectif qui est en cause. L'objectif est de faire en sorte que ladite mesure ne soit pas plus restrictive pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser l'objectif légitime, comme par exemple la protection des consommateurs, la qualité des services, les compétences professionnelles et l'intégrité de la profession. Tel qu'indiqué plus haut, tel devrait être un des objectifs clés pour les opérateurs économiques, étant

donné le coût de la réglementation pour les entreprises. Mieux vaut généralement une procédure nationale indépendante ou quasi-indépendante permettant d'étudier le bien-fondé de la mesure (voir la précédente section sur l'évaluation d'impact de la réglementation).

Dans un secteur au moins – les télécommunications – les Membres de l'OMC ont appuyé leurs négociations sur l'accès au marché et le traitement national accompagnées d'engagements supplémentaires visant à introduire une réglementation favorisant davantage la concurrence, y compris l'accès aux réseaux et l'indépendance des organismes de réglementation. Des informations plus détaillées sont données en Partie II.

ÉCHANGE D'OFFRES ET DE DEMANDES

En règle générale, les négociations sur le commerce des services au titre d'un accord existant (à l'échelle multilatérale dans le cadre de l'OMC, régionales ou même bilatérales) se font sur la base d'un échange d'offres et de demandes. Que la négociation implique une libéralisation progressive fondée sur les précédents cycles de négociation, ou que le pays négocie pour devenir partie à l'accord commercial (on parle d'accession à l'accord), les négociations débutent généralement par une offre initiale. En d'autres termes, le pays soumet une offre qui constitue le point de départ de la négociation ; elle ne correspond pour ainsi dire jamais à l'offre finale. D'autres pays Membres tiennent compte de leurs intérêts dans le pays qui présente l'offre et se demandent dans quelle mesure l'offre initiale leur permet de satisfaire ces intérêts.

À partir de cette réflexion, les pays Membres intéressés soumettent des demandes au pays qui présente l'offre, des demandes d'éclaircissements ou des demandes d'engagements supplémentaires par rapport à ce qui a été proposé. Les pays peuvent ensuite se rencontrer, généralement au plan bilatéral, pour discuter de l'offre et des demandes initiales, après quoi le pays qui présente l'offre réfléchit à ce qui lui a été demandé avant de présenter une offre révisée. Le processus bilatéral se poursuit jusqu'à ce que le pays qui soumet l'offre et le pays qui soumet les demandes soient satisfaits. Les deux pays pourront être appelés à faire des concessions pour parvenir à un accord, sachant que certaines demandes pourront n'être que partiellement satisfaites, voire pas du tout. La négociation s'achève lorsque le pays qui soumet l'offre et tous les pays ayant présenté des demandes sont parvenus à un accord.

Dans le cadre de négociations impliquant des pays déjà Membres, chaque pays est censé soumettre une offre et a le droit de présenter des demandes aux autres Membres. Un pays peut donc à la fois soumettre une offre et présenter des demandes. Dans le cadre de négociations d'accession, seul le pays en voie d'accession soumet une offre.

Étant donné qu'en règle générale la réforme du secteur des services ne relève pas d'un ministère ou d'une agence unique, cela peut poser un problème institutionnel (Marconini et Sauvé, 2009). Le ministère du commerce et les autorités de réglementation compétentes travaillent habituellement ensemble à la rédaction d'une offre d'engagements, laquelle exige normalement une certaine réforme réglementaire, ou tout du moins ce devrait être le cas. Les responsables du commerce ne savent pas toujours aussi bien que l'autorité de réglementation comment le secteur est réglementé, alors que les régulateurs ne saisissent pas toujours les changements induits par les négociations commerciales.

Pour que la négociation commerciale présente une valeur réelle et garantisse la cohérence réglementaire, il est par conséquent essentiel que les responsables du commerce et les régulateurs travaillent en équipe. Ce n'est que trop souvent pas le cas. Les régulateurs non informés ou non impliqués, désireux de protéger leur pré carré, s'opposent parfois farouchement aux réformes acceptées par les négociateurs commerciaux pendant la négociation. Les accords ne peuvent par conséquent pas être mis en œuvre, mettant en échec la libéralisation censée bénéficier au pays opérant la réforme. Le dialogue et la coordination entre les deux devraient améliorer la compréhension et l'efficacité de la négociation commerciale comme de la réglementation.

DU LIEN UNISSANT GOUVERNEMENT ET OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

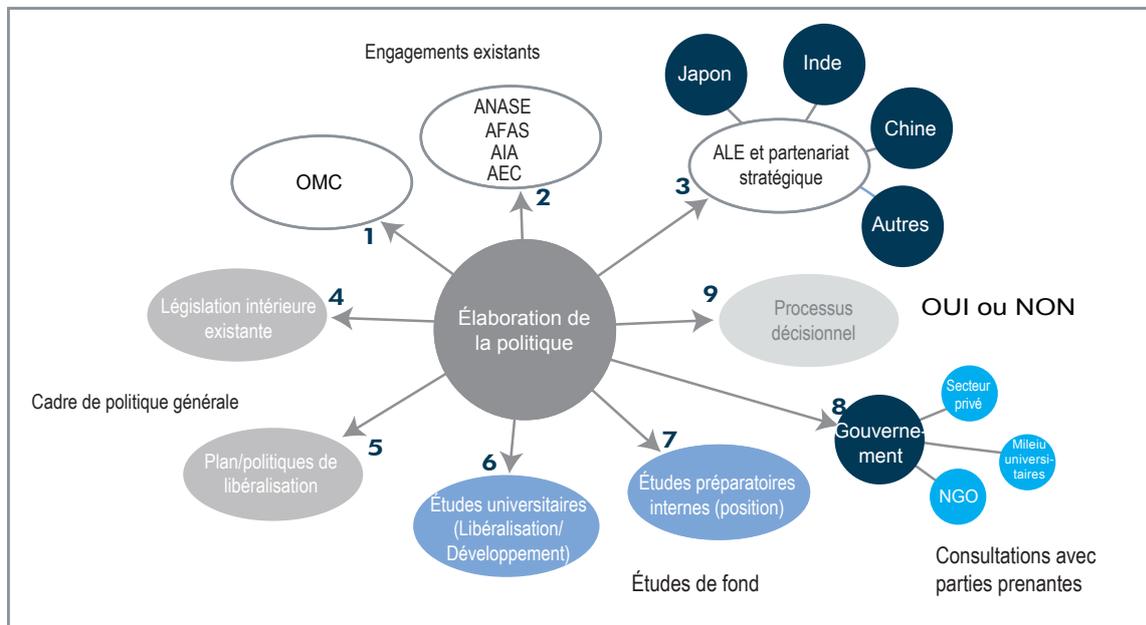
La question de savoir si le marché est ou non ouvert à la concurrence étrangère, et si oui comment, intéresse de toute évidence les opérateurs économiques. Ils ont donc intérêt à offrir des engagements de libéralisation, tant par leurs gouvernements que par d'autres pays.

Sur le marché national, certaines entreprises peuvent s'inquiéter des perspectives d'augmentation de la concurrence étrangère, alors que d'autres risquent de s'en enthousiasmer. Tout dépend si l'entreprise fournit des services ou en consomme/utilise ; de la qualité des services déjà fournis dans le pays ; ou de la situation du secteur des services (est-il solide et concurrentiel ou faible et en demande de protection). Dans tous les cas, les entreprises auront un avis sur la question et devraient être consultées.

Les entreprises sont souvent les mieux placées pour recenser les priorités d'autres pays qui correspondent à leur stratégie commerciale, de même que les obstacles au commerce qu'elles souhaiteraient surmonter par la négociation. Lorsque les gouvernements formulent leurs demandes de libéralisation, il est logique qu'ils concentrent leurs requêtes sur les secteurs prioritaires et ciblés par les opérateurs économiques, tout en tenant compte de leur propre stratégie à l'exportation. Concentrer les efforts des négociations sur l'amélioration de l'accès au marché sur un marché ou dans un secteur que les entreprises du pays ne pourront exploiter ne présente guère d'intérêt. Par conséquent, les gouvernements ont tout intérêt à consulter les opérateurs économiques avant de formuler leurs demandes de libéralisation et à l'heure d'évaluer les offres qui leur sont faites en retour.

Dans le même temps, les opérateurs économiques doivent comprendre les autres moteurs et contraintes qui expliquent la position de leur gouvernement. Dans certains cas, les gouvernements ne suivront peut-être pas intégralement le programme des entreprises car il leur faudra essayer de composer avec les intérêts d'autres parties prenantes ou politiques. La figure 7 contient un exemple des différentes considérations de politique auxquelles sont confrontés les négociateurs des gouvernements.

Figure 7 : Élaboration de la politique commerciale de la Thaïlande



Source : Marconini et Sauvé (2009), citant Vonkhorporn (2008).

Le dialogue permet souvent de mieux comprendre ces moteurs et ces contraintes – dans de nombreux pays, le dialogue public-privé est promu de diverses manières et dans diverses enceintes. Les opérateurs économiques ne devraient pas être confinés à un dialogue avec les négociateurs commerciaux, ils devraient aussi prendre contact avec les régulateurs.

Quelle que soit la décision finale du gouvernement, les meilleures pratiques penchent en faveur de consultations préalables avec les opérateurs économiques. Nombre de groupes professionnels peuvent en effet être tout disposés à soumettre leurs propres documents de synthèse. Le chapitre 7 consacré au processus de consultation aborde la question de savoir comment procéder.

RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

Le présent ouvrage n'ambitionne pas d'expliquer par le menu le processus national d'élaboration de la stratégie de négociation – la question a déjà été amplement traitée ailleurs. Il suffit de dire que les négociations ne devraient pas avoir lieu sans un plan stratégique national de développement des services. Lorsque les gouvernements se lancent dans des négociations sur les services, ils devraient avoir une idée précise de leurs objectifs de politique nationale (Marconini et Sauvé, 2009). Les intérêts publics et privés devraient aussi être clairement délimités, comme dans le contexte de partenariats public-privé pour les services d'infrastructures et les services tels que de santé et d'éducation. Par ailleurs, les principales difficultés pour les entreprises sur les marchés d'exportation clés devraient être comprises. L'encadré 19 avance un certain nombre de questions à partir desquelles peuvent être préparées les négociations – certaines de ces questions devraient être posées aux entreprises, lesquelles ont un rôle vital à jouer pour réaliser les objectifs de la négociation.

Encadré 19 : Questions à poser pour préparer les négociations sur les services

- **Stratégie.** Existe-t-il une stratégie nationale ou sectorielle de développement des services qui devrait nourrir le processus préparatoire en vue des négociations ? A-t-on réfléchi à la place de la réforme dans le développement du marché intérieur des services et au lien entre cette réforme et les négociations commerciales internationales en cours ?
- **Coordination.** L'autorité, l'agence ou le ministère chargé de la coordination est-il opérationnel ?
- **Renforcement des capacités.** Les besoins en matière de renforcement des capacités ont-ils été recensés en vue de la libéralisation et des accords commerciaux – en d'autres termes, disposition à libéraliser, stratégies à adopter pour négocier la libéralisation et les avantages de la négociation, en particulier en termes d'accès aux marchés étrangers ? Les autres priorités externes dans les enceintes internationales connexes sont-elles claires pour tous les participants au processus préparatoire – les positions et les engagements pris dans le contexte d'accords bilatéraux, par exemple ? Les participants et, en particulier, l'entité chargée de la coordination, savent-ils quelles mesures affectent le commerce des services en vertu des accords commerciaux internationaux ? Les responsables de la coordination des travaux ont-ils besoin d'un renforcement de leurs capacités sur les questions liées aux accords commerciaux internationaux ? S'agissant des ministères et agences sectoriels, comment le renforcement des capacités devrait-il s'organiser ?
- **Inventaire des mesures.** Existe-t-il déjà un inventaire des mesures affectant le commerce des services à l'échelle horizontale et/ou sectorielle ? Au-delà de son utilisation dans les négociations commerciales, les informations recueillies dans le cadre de ces inventaires sont-elles utilisées pour étayer le dialogue intérieur avec les agences de réglementation clés et les parties prenantes extérieures ainsi que pour promouvoir l'examen de la réglementation et la réforme ? Dès lors qu'un inventaire des mesures réglementaires est réalisé, sur quelle base définir les prescriptions réglementaires qui sont adéquates et/ou acceptables ou qui doivent être modifiées ?
- **Calendrier.** Lorsque modifier la réglementation s'avère nécessaire, des changements peuvent-ils ou devraient-ils être envisagés dans le cadre des négociations internationales en cours ? Dans l'affirmative, ces changements peuvent-ils ou doivent-ils être intégrés à l'offre que le pays doit faire dans le cadre de ces négociations ?
- **Offre.** À l'aune de quel critère convient-il de choisir les mesures et/ou les modes de fourniture pour lesquels des secteurs devraient être offerts consolidés, partiellement consolidés ou non consolidés pendant les négociations ? Un distinguo clair a-t-il été établi entre les intérêts défensifs et offensifs dans les négociations ? Comment le gouvernement définit-il ses lignes rouges pour la négociation, en d'autres termes les limites au-delà desquelles il n'est pas disposé à entrer en matière ou à s'engager ?



➡ Encadré 19 (suite)

- **Intérêts à l'exportation.** Les intérêts offensifs peuvent-ils réellement prendre le dessus dans les négociations, ou un renforcement des capacités est-il nécessaire, en particulier pour la fourniture par le secteur privé ? Le gouvernement ou le secteur privé ont-ils réalisé des études des marchés d'exportation ? Toutes les informations pertinentes (publiques, privées, internationales, etc.) concernant les intérêts à l'exportation ont-elles été compilées, analysées et diffusées aux participants au processus préparatoire ?
- **Consommateurs/utilisateurs.** Quel est le poids des groupes de consommateurs/d'utilisateurs dans l'élaboration de la politique du secteur des services ? Une assistance technique devrait-elle être offerte pour encourager ces voix ou contribuer à leur développement ?
- **Consultations.** L'entité en charge de la coordination a-t-elle réussi à organiser le processus de consultation nécessaire avec toutes les parties prenantes compétentes des secteurs public et privé, y compris avec les syndicats et les ONG intéressées ? Le processus de consultation avec les parties prenantes est-il suffisamment large pour être réellement représentatif ?
- **Prise de décisions.** Le processus décisionnel vise-t-il à trouver un juste équilibre entre les objectifs sectoriels, de chaque entreprise et de l'économie dans son ensemble (tant offensifs que défensifs) ?

Source : Marconini et Sauvé (2009).

CHOISIR LES MARCHÉS ET LES SECTEURS PRIORITAIRES

Les pays recourent à de nombreuses méthodes et critères pour déterminer leurs priorités pour les négociations commerciales, mais la plupart reviennent à évaluer les points forts et les points faibles du pays – de sorte que les préparatifs se fondent sur une analyse FFOM. Les points communs entre ces méthodes sont notamment :

- **Contribution du PIB du secteur.** La part du PIB de chaque secteur est un bon indicateur de son importance.
- **Balance commerciale.** La balance commerciale du pays est-elle positive ou négative dans le secteur ? Une balance positive nette suggère que le secteur possède un avantage comparatif et a un intérêt défensif à avancer dans ses demandes à d'autres pays qui pourraient permettre d'accroître les exportations du pays dans le secteur. Une balance commerciale négative laisse à penser que le secteur est faible ou sous-développé, ou que la consommation nationale est telle que le pays ne peut pas la satisfaire. Si le pays souhaite protéger le secteur ou le développer en l'ouvrant aux fournisseurs étrangers il pourra s'en servir pour soumettre une offre.
- **Développement stratégique du secteur.** La stratégie de développement du pays peut considérer qu'un secteur donné offre des perspectives de croissance à l'exportation et offrir au pays un avantage comparatif. Il pourrait être le point de départ de la demande de libéralisation du pays de sorte que lorsque le secteur se sera développé, les obstacles à l'exportation auront déjà été levés.
- **Facilité et rapidité d'acquisition d'une capacité d'exporter.** Certains secteurs pourraient offrir des avantages à l'exportation plus rapidement que les autres. Ces secteurs offrant les gains les plus rapides sont ceux dans lesquels le pays a déjà acquis ou pourrait acquérir des facultés susceptibles d'attirer les consommateurs étrangers, sachant qu'aucune mesure de tiers n'est nécessaire pour abaisser les obstacles au commerce.
 - À titre d'exemple peuvent être cités le tourisme, en supposant que le pays soit doté d'attractions touristiques, les services liés au tourisme tels que le tourisme de santé et le tourisme d'éducation, en supposant que le pays respecte des normes de service de haut niveau pour les patients et les étudiants étrangers, et les services d'externalisation des TI et des opérations, pour lesquels le pays pourrait souhaiter devenir une plate-forme de service.
 - Un deuxième groupe de secteurs pourrait inclure les services professionnels, pour lesquels le pays pourrait développer ses compétences professionnelles dans les services comptables, juridiques et autres services professionnels et créer des capacités d'exporter en consolidant ces compétences pour satisfaire aux normes internationales.
 - Un troisième groupe pourrait inclure les services connexes tels les services financiers et de distribution de détail.

- Un quatrième groupe pourrait inclure les services d'infrastructures tels que de télécommunications et de transport.
- **Contributions des entreprises.** Les opérateurs économiques auront leurs propres priorités stratégiques alignées sur l'évolution de la branche à l'échelle mondiale ou les intérêts des entreprises. Celles-ci peuvent être influencées par les initiatives des gouvernements pour conclure des accords commerciaux et en matière d'investissement, lesquelles pourraient déboucher sur une amélioration de l'accès aux marchés clés, de même que par l'accès au développement du commerce et au soutien au développement, ou à l'accès à la technologie et au capital.
- **Demandes d'autres pays.** Les pays peuvent formuler des demandes de libéralisation soit parce qu'ils ont un intérêt commercial sous-jacent, soit parce qu'ils visent une réforme globale du secteur, soit parce qu'ils essaient de créer une masse critique de pays pour appuyer une orientation politique donnée. Si le pays qui soumet des demandes à d'autres pays n'est pas aussi disposé à répondre positivement aux demandes qui lui sont adressées, alors il n'a de toute évidence guère de chances d'obtenir satisfaction.

Encadré 20 : Analyse FFOM – secteur du tourisme du Népal

<p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Atouts naturels ▪ Diversité culturelle ▪ Sites religieux ▪ Quatre sites inscrits au Patrimoine mondial ▪ Image de destination touristique d'aventure et culturelle ▪ Service de qualité, nature accueillante du peuple népalais ▪ Desserte aérienne élargie aux principaux marchés ▪ Promotion du tourisme durable par le gouvernement ▪ Large éventail d'offres d'écotourisme 	<p>FAIBLESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retard dans l'expansion des capacités ▪ Infrastructures rurales : services publics, télécommunications, traitement de l'eau ▪ Réseau routier limité/embouteillages ▪ Capacité limitée de l'aéroport de Katmandou ▪ Niveau de fuites modéré ▪ Entreprises locales basées à l'étranger ne rapatrient pas les bénéfices réalisés vers le Népal ▪ Services de qualité inférieure fournis par les petits restaurants, les pensions, les taxis ▪ Accès limité aux nouveaux investissements et financements ▪ Réglementation inadaptée en matière de sécurité
<p>OPPORTUNITÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcer les liens entre les secteurs ▪ Renforcer le tourisme communautaire ▪ Stabilité intérieure, sûreté et sécurité rétablies ▪ Amélioration des infrastructures et des services relatifs au tourisme et de transport ▪ Nouveaux thèmes touristiques : tourisme de santé et d'éducation, tourisme d'affaires et de conférences 	<p>MENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dégradation de l'environnement dans les zones de trafic dense ▪ Incidence accrue des vols et de la violence ciblant les touristes ▪ Crise économique mondiale ▪ Un développement excessif risque de nuire à l'image ▪ Concurrence foncière entre les touristes et les locaux

Source : CNUCED, Examen des politiques nationales du Népal dans le domaine des services.

À partir de cette analyse, il est possible d'établir des fiches de résultats pour aider à classer les secteurs et les obstacles et à élaborer des priorités pour la négociation. Le Centre pour la concertation des politiques (CPD) du Bangladesh a suggéré plusieurs types de fiches de résultats. Les tableaux 12 et 13 en contiennent deux exemples, le premier fondé sur le PIB et la balance des paiements, le second sur les demandes reçues des pays intéressés.

Tableau 12 : Fiche de résultats – priorités pour la libéralisation

Secteur de service	Part PIB	Exportations	Importations	Note	Rang
Transport	3	2	1	6	1
Tourisme	8	3	2	13	2
Communication	6	4	6	16	3
Éducation	4	8	4	16	4
Construction	2	9	5	16	5
Distribution	1	6	9	16	6
Financiers	7	7	7	21	7
Santé et sociaux	5	12	10	27	8

Source : Centre pour la concertation des politiques (2005).

Tableau 13 : Fiche de résultats – demandes d'autres pays

Secteur présentant un intérêt pour les pays demandeurs	Secteurs présentant un intérêt à l'exportation	Secteurs présentant un intérêt à l'importation	Intérêts mixtes	Secteurs prioritaires	Rang
Services fournis aux entreprises	Services informatiques et connexes	Services de R-D, de location/crédit-bail		Services professionnels	Non classé
Services de communication			Services audiovisuels, de télécommunication, de courrier		3
Services de construction			Services de construction et services d'ingénierie connexe		5
Services de distribution	Services de distribution			Services de courtage, services de commerce de gros et de détail	6
Services d'éducation		Services d'éducation (à l'exception du primaire et du secondaire)		Services d'enseignement primaire et secondaire	4
Services environnementaux				Services environnementaux	Non classé
Services financiers	Assurance vie, accident et maladie		Services d'assurance non-vie, de réassurance, bancaires		7
Services de santé et sociaux		Services hospitaliers	Autres services relatifs à la santé humaine	Services sociaux	8
Services relatifs au tourisme et aux voyages		Services d'hôtellerie et de restauration	Services d'agences de voyages et d'organismes touristiques	Services de guide touristique	2
Services relatifs aux loisirs, culturels et sportifs		Services d'agences de presse	Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs, services de spectacles, bibliothèques et musées, services sportifs	Autres	Non classé
Services de transport	Services de transport maritime, de transport par conduite, de transport d'autres marchandises	Services de transport aérien, services annexes et auxiliaires de tous les modes de transport	Services de transports ferroviaire et routier	Services de transports par les voies navigables intérieures	1

Source : Centre pour la concertation des politiques (2005).

FAIRE LE LIEN ENTRE LES SECTEURS, LES MARCHANDISES ET LES SERVICES

Outre l'évaluation de chaque secteur, il est important d'envisager la libéralisation des services sous l'angle des secteurs connexes. À titre d'exemple, aujourd'hui nombreux sont les touristes qui exigent un accès immédiat à des liquidités et au courrier électronique. La libéralisation du tourisme n'aura donc qu'un impact limité si les touristes ne sont pas en mesure d'accéder à des devises à partir de distributeurs automatiques ou d'utiliser Internet. Le transport, la logistique et la distribution sont étroitement liés, tout comme les services d'externalisation d'opérations, de TI et financiers. La plupart des services sont en effet liés, d'une manière ou d'une autre, à d'autres services. À l'heure de définir les demandes de libéralisation, être conscient de ces liens prend tout son sens. Les vues des fournisseurs et utilisateurs ou consommateurs de services doivent être prises en considération dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie de négociation cohérente destinée à défendre les intérêts dans les secteurs connexes.

Des arguments semblables peuvent être avancés en ce qui concerne le lien entre le commerce des marchandises et le commerce des services. Tel qu'indiqué plus haut, la frontière entre les marchandises et les services est de plus en plus floue. Par conséquent, il est important de reconnaître les liens avec les services pertinents au moment de libéraliser le commerce des marchandises, comme par exemple les services financiers ou de communication. De même, négocier un accès au marché pour les services de distribution n'a aucun sens si le commerce des marchandises connexes est soumis à des restrictions.

La stratégie de négociation doit par conséquent être large et holistique.

LES ENTREPRISES DOIVENT ÊTRE PRÊTES À INTERVENIR

Après une préparation rigoureuse, gouvernements et opérateurs économiques doivent travailler en étroite collaboration tout au long des négociations. Pendant que les gouvernements négocient, les opérateurs économiques doivent être là pour conseiller l'équipe de négociation et, le cas échéant, pouvoir être consultés. Dès lors que le gouvernement a répondu aux demandes initiales, les demandes subséquentes peuvent entrer plus avant dans la libéralisation ou la réforme réglementaire de secteurs donnés, plus qu'initialement escompté. En effet, à mesure qu'approche la fin des négociations, que se joue ce que l'on appelle la dernière manche, l'équipe de négociation se doit de répondre de plus en plus vite.

Si les opérateurs économiques ont suivi chaque étape des négociations, la tâche s'en trouve facilitée, ces derniers ayant connaissance du contexte et étant en mesure de répondre dans l'urgence aux questions posées par les négociateurs. Les opérateurs économiques doivent donc être prêts à répondre au pied levé. Le chapitre 7 traite de la meilleure manière de procéder à cet égard.



CHAPITRE 6

FAIRE EN SORTE QUE LES ACCORDS COMMERCIAUX FONCTIONNENT

CONDITIONS D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ	68
RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA MISE EN ŒUVRE.....	68
RÔLE DES INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE.....	69
LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT ÊTRE APPELÉS À FAIRE RESPECTER LES DROITS .	70
ACCORDS COMMERCIAUX FAÇONNÉS À L'IMAGE DE L'AGCS	72

FAIRE EN SORTE QUE LES ACCORDS COMMERCIAUX FONCTIONNENT

CONDITIONS D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ

La négociation et la conclusion d'accords commerciaux ne sont qu'un premier acte. La phase qui suit les négociations affecte les intérêts des opérateurs économiques, et ce à trois égards en particulier :

- **Mise en œuvre.** Les opérateurs économiques ont ici un rôle double à jouer : premièrement, ils collaborent avec leur gouvernement pour s'assurer que la mise en œuvre des engagements nationaux est organisée de manière à minimiser l'impact réglementaire sur les entreprises et à éviter toute conséquence indésirable ; deuxièmement, ils suivent la mise en œuvre par d'autres pays (les entreprises étant vraisemblablement les premières à constater ou ressentir les effets de la mise en œuvre).
- **Promotion des nouveaux débouchés à l'exportation.** Les gouvernements doivent travailler avec les institutions d'appui au commerce (IAC) pour faire connaître les débouchés nés des accords commerciaux. Certaines IAC peuvent être intégrées au gouvernement, d'autres peuvent être des instances gouvernementales voire des organismes privés tels que des chambres de commerce ou des associations sectorielles. Quel que soit le modèle suivi, il est important que les résultats de la libéralisation commerciale dans d'autres pays soient bien connus pour que le pays puisse tirer parti des réformes induites par les négociations commerciales.
- **Moyens de faire respecter les droits.** Il importe aussi de souligner que les opérateurs économiques ont un rôle à jouer pour faire respecter les accords commerciaux. Il arrive que des pays ne mettent pas un accord commercial en œuvre comme ils le devraient, par exemple, lorsque les obstacles au commerce censés être abaissés ou simplifiés sont maintenus, ou lorsque la mise en œuvre est lente. Il s'agit là d'une des principales raisons pour lesquelles il est important pour les entreprises, ou leurs associations, de comprendre la teneur de l'accord signé. Il leur faut pour cela être en mesure de lire et d'interpréter les engagements contractés dans les accords commerciaux, et comprendre les outils disponibles pour faire valoir leurs droits.

RÔLE DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES DANS LA MISE EN ŒUVRE

Si la mise en œuvre des engagements relève des gouvernements qui les ont contractés, les opérateurs économiques ont un rôle à jouer en termes de surveillance de la mise en œuvre, étant donné qu'ils sont les principaux bénéficiaires de l'ouverture des marchés. S'agissant des engagements contractés par leur pays, les opérateurs économiques peuvent prodiguer des conseils sur l'élaboration de la réglementation, en faisant part de leur expérience des réglementations moins intrusives et moins coûteuses, ainsi qu'en assumant une responsabilité accrue au plan du respect de leurs obligations juridiques. Plus les entreprises démontrent qu'elles respectent leurs obligations, plus la réglementation qui leur est imposée sera légère, et une autoréglementation par la branche pourra même être envisagée.

À l'inverse, les opérateurs économiques seront souvent les premiers à ressentir les éventuels manquements d'autres pays en termes de mise en œuvre des engagements contractés au titre des accords commerciaux. Une entreprise ne pourra pas agir comme une branche d'activité si un pays ne met pas en œuvre l'accord conclu, de sorte qu'il est logique que les milieux d'affaires travaillent avec les associations pour notifier leurs gouvernements en cas de défaut de mise en œuvre. Après tout, les accords commerciaux sont conclus entre gouvernements et leur mise en œuvre relève aussi des gouvernements. Les associations et les coalitions d'entreprises sont abordées plus avant au chapitre 7.

RÔLE DES INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE

Bien que les opérateurs économiques et les organisations professionnelles puissent suivre de près les négociations, la plupart des fournisseurs de services, en particulier les petites et moyennes entreprises, en ignoreront les détails et ne connaîtront par conséquent pas les nouveaux débouchés qui devraient découler de l'ouverture des marchés d'exportation. En effet, nombre de producteurs de pays en développement ne possèdent qu'une connaissance limitée de leur potentiel à l'exportation. Les institutions d'appui au commerce ont donc un rôle vital à jouer, à savoir faire connaître largement les débouchés à l'exportation et veiller à ce que les entreprises bénéficient d'une aide et d'un appui adéquats.

Il existe toutes sortes d'institutions d'appui au commerce (IAC). Certaines sont de grands organismes puissants, telles les chambres de commerce et d'industrie principales des pays, d'autres sont beaucoup plus modestes. Certaines sont sectorielles, mais quoi qu'il en soit elles ont toutes des activités en commun :

- Promotion du commerce et des exportations ;
- Services de conseil et d'appui en matière de commerce ;
- Informations sur le marché et sensibilisation à ce dernier ;
- Mise en valeur des compétences par le biais de formations ou de séminaires de sensibilisation.

Pour être efficace pour le pays, la cohérence stratégique doit être assurée entre les politiques des gouvernements d'une part et les objectifs et intérêts des opérateurs économiques de l'autre. Dans l'idéal, les OPC devraient s'attacher les services d'experts du secteur privé, lesquels possèdent l'expérience des affaires et peuvent recenser les problèmes rencontrés par les petites entreprises ou les entreprises inexpérimentées et mettre cette expérience à profit pour résoudre les problèmes.

Si la plupart des IAC se concentrent sur le commerce des marchandises, elles devraient acquérir des compétences en matière de commerce des services. Les institutions d'appui au commerce du Royaume-Uni, UK Trade and Investment, dispose de plusieurs équipes sectorielles responsables du développement du commerce des services, depuis les services financiers et professionnels, jusqu'aux services fournis aux entreprises et aux consommateurs. UKTI travaille avec les chambres de commerce, les associations commerciales et autres organisations qui soutiennent les entreprises exportatrices ou les entreprises qui investissent au Royaume-Uni.

Encadré 21 : Les institutions d'appui au commerce britanniques aident le secteur des services comptables du Mexique

Le Institute of Chartered Accountants for England and Wales (ICAEW), actif en Amérique du Sud depuis de nombreuses années, a décidé que la branche devait se développer au Mexique. L'ICAEW a donc contacté l'organisme gouvernemental de promotion du commerce, UK Trade and Investment. Il a dans un premier temps consulté le site web d'UKTI pour y trouver des renseignements sur le marché mexicain, puis a participé à une mission commerciale de l'UKTI au Mexique pour prospecter le marché.

Au cours de la mission, l'ICAEW a rencontré des responsables et des organismes comptables, des représentants des organismes de réglementation financière, ainsi que des représentants de haut niveau des universités et de grandes sociétés financières. UKTI a aussi organisé un séminaire à l'occasion duquel l'ICAEW a pu présenter les certificats qu'il délivre et en expliquer les avantages. L'objectif était d'être prêt à aider les sociétés de services autres que financiers sur le marché boursier mexicain à préparer leurs états financiers.

Source : UKTI.

LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT ÊTRE APPELÉS À FAIRE RESPECTER LES DROITS

Les opérateurs économiques peuvent être appelés à faire respecter les droits consacrés en termes d'accès au marché et de traitement national. Tous les accords commerciaux ne le prévoient pas de moyens de faire respecter les droits. On considère que ceux qui n'en prévoient pas sont sans aucun poids et dépendent de la surveillance mutuelle, faute de quoi ils ne sont pas contraignants. Dans le cas contraire, les droits sont mis en œuvre par le biais des dispositions relatives au règlement des différends.

Les opérateurs économiques n'ont habituellement pas accès aux procédures de règlement des différends, les accords commerciaux qui les prévoient étant conclus entre des gouvernements. Les opérateurs économiques doivent donc travailler avec leur gouvernement pour voir si en cas de violation manifeste de l'accord des poursuites devraient être engagées. Lorsque la décision est prise d'entamer une procédure de règlement de différend, les opérateurs économiques sont normalement mis à contribution pour aider à établir les faits.

L'AGCS, de même que d'autres accords de l'OMC, contient ce type de dispositions. Un certain nombre d'actions ont été intentées, qui vont de la distribution de certaines marchandises (qui peuvent remettre en question les engagements contractés par un Membre en matière de services de distribution), aux méthodes de paiement considérées comme une forme de service financier. S'agissant de l'AGCS, l'attention s'est essentiellement portée sur deux affaires : Mexique – Télécommunications et États-Unis – Jeux (voir encadré 22).

Le Centre Sud a tiré de ces affaires des enseignements importants pour les pays en développement (Centre Sud, 2005) :

- Premièrement, dans les deux affaires la partie défenderesse devait prouver que les mesures réglementaires intérieures étaient nécessaires (critère de nécessité) ; dans l'affaire Mexique – Télécommunications, le Mexique n'a pas réussi à le prouver, alors que dans l'affaire États-Unis – Jeux, les États-Unis ont davantage réussi, même si cela était en partie dû au fait qu'Antigua-et-Barbuda n'a pas réussi à identifier une mesure de rechange raisonnablement disponible.
- Deuxièmement, l'affaire États-Unis – Jeux a montré la nécessité pour les listes d'engagements d'être claires quant à la portée des définitions sectorielles – la classification W/120 (voir appendice I) peut être utilisée pour interpréter les engagements même si les codes de la CPC ne sont pas utilisés.
- Troisièmement, l'affaire Mexique – Télécommunications a démontré jusqu'à quel point un Groupe spécial pouvait interpréter la portée des pratiques anticoncurrentielles, et l'importance pour les pays mettant en œuvre des engagements en matière de télécommunication de base selon le Document de référence de disposer d'une législation en matière de concurrence effective pour ce secteur.
- Quatrièmement, s'agissant des flexibilités en faveur des pays en développement, dans l'affaire Mexique – Télécommunications, le Groupe spécial a conclu que les pays en développement n'avaient pas carte blanche quant aux mesures introduites à des fins de développement, et que ces derniers étaient tenus de démontrer que ces mesures sont raisonnables et nécessaires pour réaliser ces objectifs.

Encadré 22 : Deux procédures de règlement des différends en vertu de l'AGCS

Mexique – Télécommunications (2003)

Les États-Unis ont déposé une plainte, faisant valoir que les lois et règlements internes du Mexique régissant la fourniture de services de télécommunication de base étaient anti-concurrentiels et établissaient une discrimination à l'égard des fournisseurs des États-Unis fournissant ces services au-delà de la frontière à destination du Mexique. Le Groupe spécial a constaté que les services en cause, pour lesquels les fournisseurs des États-Unis interconnectaient leurs réseaux à la frontière à ceux de fournisseurs du Mexique pour assurer la terminaison au Mexique, étaient des services qui étaient fournis transfrontières, et que le Document de référence contenant les engagements additionnels (favorables à la concurrence) relatifs aux télécommunications de base s'appliquait à l'interconnexion des services fournis transfrontières au Mexique. Le Groupe spécial a constaté que le Mexique n'avait pas respecté son Document de référence et avait enfreint ses obligations découlant de l'Annexe de l'AGCS sur les télécommunications de base car :

- Le Mexique n'avait pas fait en sorte que les taxes d'interconnexion appliquées par les principaux fournisseurs du Mexique aux fournisseurs des États-Unis soient 'fondées sur les coûts' puisqu'elles dépassaient considérablement le coût de la fourniture de l'interconnexion aux fournisseurs des États-Unis ;
- Le Mexique n'avait pas assuré aux fournisseurs des États-Unis un accès suivant des 'modalités raisonnables' lorsqu'il leur faisait payer des taxes supérieures à une taxe fondée sur les coûts ;
- Le Mexique n'avait pas pris de mesures appropriées en vue d'empêcher des pratiques anticoncurrentielles étant donné que la loi exigeait de tous les fournisseurs mexicains de services de télécommunication qu'ils appliquent une taxe d'interconnexion uniforme aux fournisseurs étrangers ;
- Le Mexique n'avait pas fait en sorte que les agences commerciales américaines présentes au Mexique aient accès à des circuits loués privés pour permettre l'interconnexion à des réseaux et services publics étrangers de transport des télécommunications pour fournir des services internationaux de télécommunication.

États-Unis – Jeux (2003)

L'île d'Antigua-et-Barbuda dans les Caraïbes a déposé une plainte, faisant valoir que les mesures appliquées par les États-Unis relatives aux services de jeux et paris les empêchaient de fournir des services transfrontières au titre du Mode 1, contrairement aux engagements contractés par les États-Unis dans leur Liste d'engagements spécifiques. Les États-Unis ont estimé que leur Liste ne contenait aucun engagement sur ces services, ajoutant que même si c'était le cas, les mesures étaient exemptées des disciplines de l'AGCS car elles étaient destinées à 'protéger la moralité publique ou à maintenir l'ordre public'.

Le Groupe spécial et l'Organe d'appel ont constaté que l'entrée 'Autres services relatifs aux loisirs (à l'exclusion des services sportifs)' de la Liste des États-Unis devait être interprétée comme incluant les 'services de jeux et paris' et que l'interdiction de la fourniture transfrontières de services de jeux et paris imposée par les États-Unis était prohibée par l'article XIV de l'AGCS (accès au marché). L'Organe d'appel a néanmoins estimé que les États-Unis avaient démontré que les mesures étaient destinées à 'protéger la moralité publique ou à maintenir l'ordre public' au sens de l'article XIV a) de l'AGCS (moralité publique), Antigua-et-Barbuda n'ayant pas réussi à identifier de mesure de rechange raisonnablement disponible.

L'Organe d'appel a cependant confirmé la constatation du Groupe spécial selon laquelle la mesure des États-Unis semblait autoriser les exploitants nationaux à fournir à distance certains services de paris sur les courses de chevaux, et que par conséquent les États-Unis n'avaient pas démontré que leurs prohibitions relatives aux jeux à distance s'appliquaient à la foi aux fournisseurs de services étrangers et nationaux conformément à l'article XIV.

Source : OMC.

ACCORDS COMMERCIAUX FAÇONNÉS À L'IMAGE DE L'AGCS

De nombreux accords régionaux ou bilatéraux suivent les principes et la structure de l'AGCS, y compris les listes d'engagements spécifiques. À titre d'exemple, les accords de libre-échange de l'Union européenne avec le Mexique, le Chili et d'autres pays suivent de très près les listes d'engagements de l'AGCS, tout en comprenant des engagements supplémentaires qui ne bénéficient pas à d'autres Membres de l'OMC, ces accords se voulant des accords 'AGCS-plus'. Ce principe AGCS-plus est en effet un principe important et logique. Ces accords ne peuvent qu'aller au-delà de ce qui a été convenu au titre de l'AGCS, notamment si le partenaire à l'accord de libre-échange est aussi Membre de l'OMC (comme cela est presque toujours le cas), car les engagements au titre de l'AGCS restent exécutoires, alors que les engagements équivalents à ceux pris au titre de l'AGCS ne justifieraient pas la négociation d'un accord de libre-échange (à moins qu'elle ne soit justifiée par des secteurs autres que de services).

En Afrique, la SADC suit de très près l'AGCS, tant en ce qui concerne les dispositions du Protocole sur le commerce des services que sur la manière dont les engagements spécifiques sont inscrits dans les listes, bien que les négociations viennent à peine de débuter. La Communauté d'Afrique de l'est suit aussi l'approche fondée sur les modes de fourniture, bien que le droit de s'établir et la libre circulation des travailleurs soient couverts dans des chapitres distincts, alors que la liste d'engagements repose sur une assise plus large.

L'approche de l'AGCS, suivie par l'UE et d'autres (comme par exemple l'Accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'ANASE), est connue sous le nom d'approche 'de la liste positive'. En d'autres termes, les engagements contractés par la partie se limitent aux secteurs inscrits dans la liste et aux limitations appliquées à ces secteurs. Les secteurs ou sous-secteurs qui ne sont pas mentionnés ne sont pas visés. Cette approche présente l'avantage que chaque engagement est délibéré et consolidé, mais d'un autre côté elle encourage les pays à ne pas offrir d'engagement consolidé et donc à protéger les secteurs pouvant sembler moins importants.

Certains accords de libre-échange, tels l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'Accord de libre-échange Australie-Chili, vont plus loin en adoptant une approche dite 'de la liste négative'. En d'autres termes, les secteurs sont libéralisés à moins d'être inscrits dans les listes. Les pays qui suivent cette approche partent du principe que des limitations s'appliquent uniquement dans les secteurs considérés comme sensibles. L'accord Australie-Chili énumère des lois et règlements spécifiques que les pays conviennent de maintenir. Les listes négatives sont donc considérées comme plus libérales que les listes positives.

Quoi qu'il en soit, d'un point de vue juridique, l'important est de savoir si les parties à l'accord de libre-échange 'couvrent un nombre substantiel de secteurs' au sens de l'article V de l'AGCS. En dernière analyse, c'est à un Groupe spécial de l'OMC qu'il reviendrait de se prononcer.



CHAPITRE 7

TENDRE ENSEMBLE VERS LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

AVANTAGES DES CONSULTATIONS ENTRE LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES ET LE GOUVERNEMENT	76
CONSTITUER DES COALITIONS DE SERVICES	77
LES COALITIONS DEVRAIENT REFLÉTER LES INTÉRÊTS NATIONAUX.....	78
SUR LA VOIE DE LA CRÉATION D'UNE COALITION	79
OBJECTIFS DE POLITIQUE ET STRATÉGIE.....	80

TENDRE ENSEMBLE VERS LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

AVANTAGES DES CONSULTATIONS ENTRE LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES ET LE GOUVERNEMENT

Pour que les opérateurs économiques contribuent pleinement à la réforme du secteur des services, non seulement les gouvernements doivent les consulter, mais les opérateurs eux-mêmes avoir la capacité de participer efficacement à ces discussions. La consultation sert les intérêts de toutes les parties. Étant donné les difficultés rencontrées par les opérateurs économiques, le présent chapitre explique comment les entreprises peuvent se regrouper pour se tenir informées de l'évolution des consultations et y réagir. Il propose des exemples fructueux et tire un certain nombre d'enseignements à l'intention des opérateurs économiques de pays en développement.

La consultation est un processus, tant formel qu'informel, permettant d'obtenir le point de vue des parties intéressées sur une ou plusieurs questions. L'objectif est de recueillir l'avis de chacun sur des propositions ainsi que des données factuelles pour se prononcer sur les options de politiques à adopter. Des avantages pratiques substantiels peuvent en découler. D'une part, elle permet de soumettre les décisions des gouvernements à l'examen du public ; par le biais des parties intéressées, elle aide le gouvernement à concevoir des solutions efficaces, à minimiser les risques de conséquences indésirables et à trouver de meilleures méthodes de mise en œuvre. De l'autre, il renforce la confiance et l'implication des parties intéressées, en favorisant la transparence, en améliorant la prise de conscience, en permettant la compréhension de la politique par le public et en l'encourageant à se l'approprier.

Associer les parties intéressées à la consultation permet au gouvernement d'entrer en contact avec des experts et autres personnes compétentes, et permet de mieux comprendre les principales préoccupations, d'étudier les conséquences des propositions et de savoir sur quel point les avis convergent et sur quels points des compromis pourront s'avérer nécessaires. Dans le cadre des consultations, des projets de documents peuvent être produits, des groupes cibles ou consultatifs peuvent être constitués et des outils en ligne peuvent être utilisés.

Difficultés inhérentes aux opérateurs économiques

Nombre de groupes professionnels se plaignent d'être tenus à l'écart des processus d'élaboration des politiques et que les gouvernements ont tendance à prendre des décisions sans consulter les premiers intéressés. Il incombe toutefois aussi aux entreprises de s'organiser afin de pouvoir répondre efficacement. Juristes et économistes internationaux contre la pauvreté (JEICP) a recensé un certain nombre de défis inhérents aux consultations sur le commerce des services que la constitution d'associations ou de coalitions de services pourrait contribuer à relever (JEICP, 2012) :

- **Fragmentation du secteur des services.** Les secteurs des services sont certes nombreux et divers mais ils sont confrontés à des problèmes similaires lorsqu'il s'agit de libéraliser leur commerce. Rassembler les différents secteurs pour recueillir et analyser les données et influencer la libéralisation prend donc tout son sens.
- **Manque de compréhension du cadre des services.** Les principes qui sous-tendent la libéralisation des services (expliqués au début de cette publication) sont généralement mal compris, en particulier par les entreprises des pays en développement.
- **Différences entre le secteur des services dans les pays développés et en développement.** Les fournisseurs de services des pays développés qui travaillent déjà à l'internationale sont souvent de plus grandes entreprises, alors que la majorité des fournisseurs de services des pays en développement sont des petites ou des micro-entreprises ; les intérêts stratégiques de chacun varient donc immanquablement.

- **Compétitivité, information et crédibilité.** La préoccupation principale des fournisseurs de services des pays en développement concerne le renforcement et la mise en valeur des compétences. Une fois cet objectif atteint, leur compétitivité s'améliore, leur intérêt commence à se porter vers les marchés d'exportation, et la crédibilité des entreprises présentes à l'internationale se trouve renforcée.
- **Faiblesse des associations dans les pays en développement.** En règle générale, les associations sectorielles de services sont plus faibles dans les pays en développement et n'influencent guère les gouvernements en matière de libre-échange.
- **Accès aux financements et appui du gouvernement.** Les sociétés de service des pays en développement semblent éprouver davantage de difficultés à trouver des financements et à obtenir le soutien des pouvoirs publics, plus que les secteurs traditionnels.

Les fournisseurs de services auraient donc tout logiquement intérêt à conjuguer leurs efforts au sein de coalitions aidées par des secrétariats qui comprennent comment fonctionne le secteur des services et les besoins des entreprises de la branche.

CONSTITUER DES COALITIONS DE SERVICES

Bien que la première coalition de services ait été créée il y a 30 ans, le concept reste considéré comme nouveau. Les États-Unis ont été le premier pays à admettre l'importance de l'ouverture du commerce des services, alors qu'ils se préparaient pour les négociations commerciales du Cycle d'Uruguay de 1987 à 1993. À l'époque, la politique commerciale était axée sur le commerce des marchandises. Et pourtant, les États-Unis, qui étaient alors (et demeurent aujourd'hui) le plus gros exportateur de services au monde, avaient présenté des propositions visant à inclure le commerce des services dans le Cycle d'Uruguay. Cette initiative devait conduire à l'élaboration de l'AGCS.

Dans le cadre de ces préparatifs, en 1982 a été créée la US Coalition of Services Industries (CSI), un modèle dont se sont depuis inspiré d'autres pays, tout au moins sur le papier. Le Royaume-Uni (deuxième plus gros exportateur de services) avait aussi créé son Comité LOTIS pour la libéralisation du commerce des services en 1981, un volet du Comité des exportations invisibles (Committee on Invisible Exports) aujourd'hui connu sous le nom de TheCityUK. Dans les deux cas il s'agissait d'initiatives lancées par le secteur privé et financées par leurs membres. Ces organismes ont contribué pendant les années 80 à alimenter une réflexion pionnière sur la nature du commerce des services et, par la suite, à l'élaboration de l'AGCS.

Ce n'est toutefois qu'après la conclusion du Cycle d'Uruguay que l'initiative a été prise d'élargir le concept. Les négociations n'avaient alors pas abouti sur les services financiers. Des sociétés financières mondiales se sont alors organisées pour pouvoir prodiguer des conseils pour la négociation grâce à la création du Financial Leaders' Group. Le succès de l'initiative a conduit à la création en 1998 du Forum européen des services. En 1999, l'USCI a pris l'initiative de tenir un Sommet de la coalition des industries des services, initiative qui devait encourager à créer d'autres coalitions semblables à travers le monde. Le Sommet de Hong Kong de 2001 a permis le lancement de la CSI Hong Kong. JEICP estime qu'il existe aujourd'hui quelque 30 coalitions ou organisations liées actives, dont bon nombre dans la région des Caraïbes (Encadré 23). D'autres pays se sont tournés vers les groupes de contact constitués au sein de chambres de commerce ou d'associations sectorielles existantes.

Encadré 23 : Coalitions de services actives

Antigua and Barbuda Coalition of Service Industries www.abcsi.org	Jamaica Coalition of Service Industries www.jamaicacsi.org
Australian Services RoundTableau www.servicesaustralia.org.au	Japan Services Network www.keidanren.or.jp
Barbados Coalition of Service Industries www.bcsi.org.bb	Mexican Services Coalition
Belize Coalition of Service Providers www.c-nsc.org/network/belize	National Association of Software and Service Companies (NASSCOM, India) www.nasscom.in
Brazilian Association of Information Technology and Communication Companies www.brasscom.org.br	National Federation of Service Industries (Norway) www.nhoservice.no
Business New Zealand www.businessnz.org.nz	Saint Lucia Coalition of Service Industries www.slcsi.org
Coalition des services canadiens www.chamber.ca/advocacy/canadian-services-coalition	Services Exporting Committee of the Santiago Chamber of Commerce www.chilexportaservicios.cl/ces
Caribbean Network of Service Coalitions (CNSC) www.c-nsc.org	Singapore Coalition of Service Industries www.sbf.org.sg
Coalition of Service Industries Malaysia www.micci.com	St. Vincent and the Grenadines Coalition of Service Industries http://c-nsc.org
Dominica Coalition of Service Industries www.dominicacoalition.org	Taiwan Coalition of Service Industries www.roccoc.org.tw
Forum européen des services (ESF) www.esf.be	TheCityUK (formerly International Financial Services London) www.thecityuk.com
Federação de Serviços do Estado de São Paulo www.fesesp.org.br	Trinidad and Tobago Coalition of Service Industries www.ttcsi.org
Global Services Network (GSN) www.globalservicesnetwork.com	Uganda Services Exporters Association (USEA)/Coalition of Service Industries www.ugandaexportsonline.com/service_exports.htm
Grenada Coalition of Services Providers www.c-nsc.org/network/grenada	Unión Argentina de Entidades de Servicios (UDES)
Hong Kong Coalition of Service Industries www.hkcsi.org.hk	Coalition of Services Industries (CSI) www.servicescoalition.org

Source : JEICP (2012).

LES COALITIONS DEVRAIENT REFLÉTER LES INTÉRÊTS NATIONAUX

Dans les pays en développement, les moteurs des coalitions de services peuvent être différents de ceux des pays développés. Dans les pays développés, l'accent a été mis sur la promotion de la libéralisation du commerce à travers le monde, plutôt que sur la réforme intérieure, d'autres types de consultations ayant été organisées entre les autorités réglementaires et les branches d'activité réglementées. À l'inverse, dans les pays en développement l'accent a été mis sur le renforcement des capacités des membres par le biais d'activités de sensibilisation, de renforcement de la compétitivité, de promotion des échanges, de réseautage et de lobbying ou de plaidoyer (JEICP, 2012).

Encadré 24 : Coalitions régionales

Caraïbes

L'idée d'une coalition de secteurs de services aux Caraïbes a été lancée en 1997 et les Chefs des gouvernements de la CARICOM l'ont acceptée en 2001. Les objectifs des coalitions nationales de services étaient de :

- Faire connaître les débouchés à l'exportation aux fournisseurs de services ;
- Organiser des missions commerciales ;
- Encourager les fournisseurs de services à exploiter les débouchés à l'exportation ;
- Promouvoir le développement et la compétitivité de la branche ;
- Veiller au respect des normes sectorielles les plus élevées ;
- Informer les fournisseurs de services sur le marché et l'économie uniques de la CARICOM (CSME), l'OMC, les accords de libre-échange et autres accords du même type ;
- Informer les fournisseurs de services sur les stratégies d'exportation des gouvernements et les services offerts ;
- Représenter le secteur des services dans les campagnes menées auprès du gouvernement en faveur du commerce des services ;
- Promouvoir l'organisation des fournisseurs de services non encore organisés ;
- Conseiller les gouvernements sur les conditions du marché et les obstacles au commerce ;
- Encourager la conclusion d'alliances/de partenariats stratégiques ;
- Influencer la mise en œuvre des CSME.

Afrique de l'est

La Uganda Coalition of Service Industries (coalition des services ougandais) a été formée en 2009 à partir de la Uganda Services Exporters Association, désignée point d'information pour le commerce des services de l'Ouganda. Elle fournit des conseils et un soutien à l'exportation aux professionnels des services de l'Ouganda. Elle a cependant éprouvé des difficultés à passer à d'autres activités.

De façon plus générale, l'idée d'une coalition régionale CAE a aussi été examinée en 2009 avec le East African Business Council (EABC). Après une pause, en 2010 une nouvelle initiative a été lancée pour créer une Plateforme professionnelle de services en 2011. La plateforme a été lancée en 2012.

Source : JEICP (2012).

SUR LA VOIE DE LA CRÉATION D'UNE COALITION

C'est une chose que de décider de créer une nouvelle coalition, s'en est une autre d'en assurer la pérennité. En 1997, Arkell a créé une liste de contrôle recensant les besoins à satisfaire pour faire en sorte que ces coalitions aient une chance de survivre dans le temps. Il a fait valoir qu'un noyau dur de représentants du secteur privé serait nécessaire pour aider à les mettre sur pied et à les faire fonctionner les premières années, l'opération étant extrêmement chronophage et exigeant un engagement de taille, de même que des financements initiaux. Les étapes clés du processus étaient :

- Constituer un premier conseil de représentants du secteur privé et convier des fonctionnaires du gouvernement à participer en tant qu'observateurs ;
- Choisir un porte-parole, comme par exemple le Directeur général ;
- Définir la mission et les moyens à la disposition de la coalition ;
- Élaborer un plan d'action pour, par exemple, les trois premières années, tout en établissant la portée initiale des questions à traiter ;
- Définir la composition de la coalition (types de membres) ;
- Définir le mode de financement ;
- Constituer un secrétariat ;

- Préparer une brochure vantant les mérites de l'appartenance à la coalition ;
- Préparer une brochure et lancer la coalition : inviter le ministre du commerce à intervenir et convier les médias ;
- Concevoir un site web ;
- Créer un bulletin d'information à l'intention des membres ;
- Préparer l'ordre du jour des réunions ordinaires ;
- Préparer un ordre du jour en vue des discussions avec le gouvernement national ;
- Nouer des liens avec d'autres associations commerciales, chambres de commerce, entités internationales ;
- Nouer des liens avec d'autres coalitions de services.

Les coalitions de services qui ont résisté à l'épreuve du temps sont celles qui ont été le plus actives, les plus informées, les plus crédibles et les plus réactives en cas de demandes de contributions. Elles sont généralement dirigées au plus haut niveau par des hommes et des femmes d'affaires déterminés et dynamiques, capables de prendre contact avec les gouvernements aux plus hauts niveaux. Les questions commerciales avancent lentement, de sorte qu'une certaine compréhension, voire une certaine patience, sont indispensables.

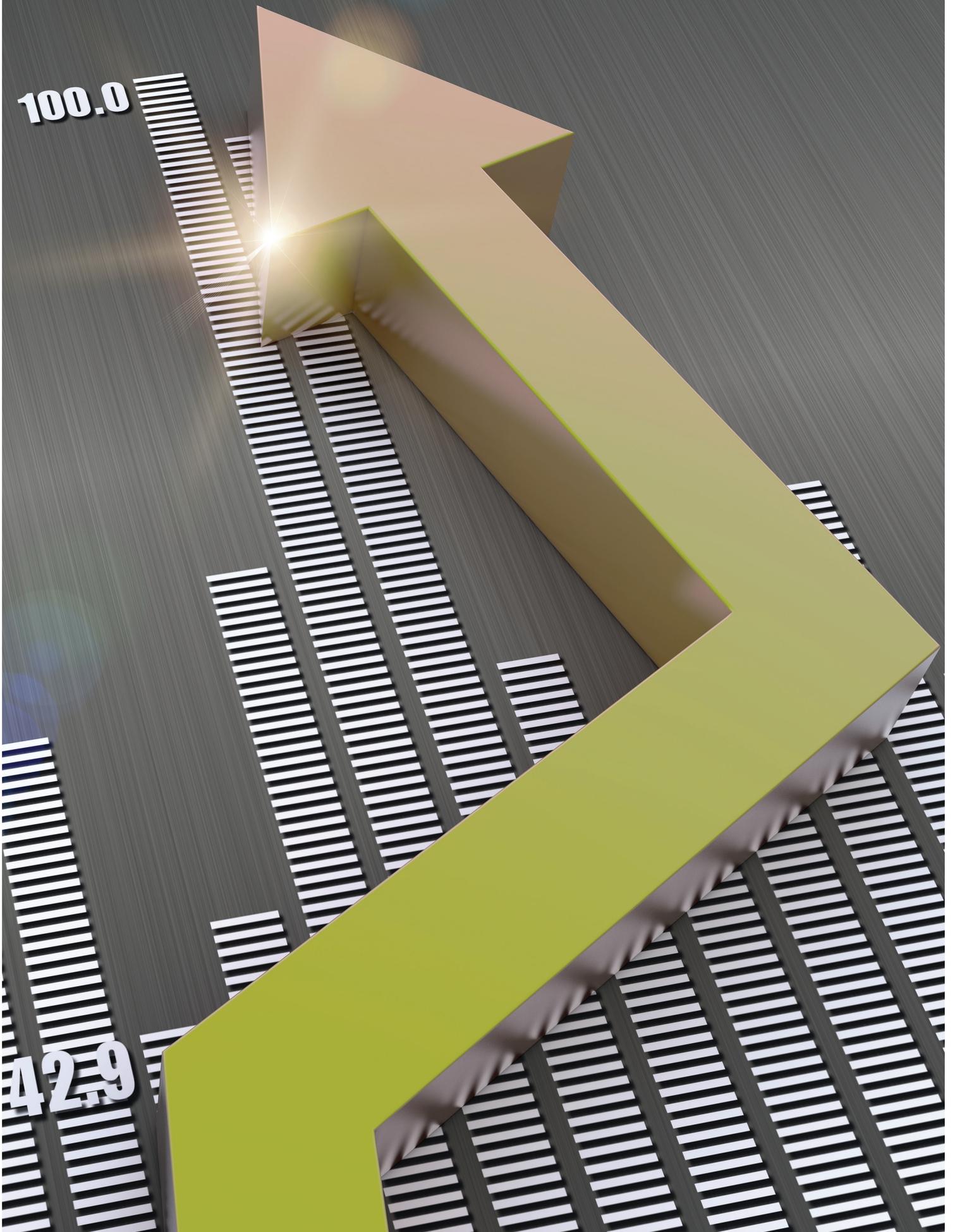
Les financements peuvent être problématiques. Pour être autonomes, les coalitions de services doivent être en mesure de financer leur secrétariat dans ses activités au quotidien. Arkell relève que le financement par les membres provient souvent des entreprises plutôt que des associations, qui ont tendance à ne pas s'affilier à d'autres associations. Il note que les membres payants doivent le comprendre et l'accepter. Parfois des financements peuvent provenir des gouvernements nationaux, même si l'on ne peut pas en être certain.

OBJECTIFS DE POLITIQUE ET STRATÉGIE

Pour que les coalitions fonctionnent, elles doivent se fixer un objectif clair et dresser la liste des questions qui intéressent leurs membres. Bien souvent le programme de ces coalitions est déterminé par le secrétariat sur la base des objectifs et orientations du conseil d'administration. Il est cependant impératif d'alimenter le programme en continu, faute de quoi l'organisation risque de s'essouffler. Ces plans devraient être étayés par une stratégie d'engagement des parties intéressées et une stratégie de communication portant sur la collaboration avec les médias pour promouvoir les intérêts et le profil de la coalition.

Un plan d'intervention des parties prenantes est indispensable. Le succès de l'organisation dépend de la volonté des contacts clés au sein du gouvernement qui doivent être disposés à travailler avec elle. Dans le secteur des services, peut-être enfonçons nous ici des portes ouvertes car les gouvernements qui souhaitent libéraliser plus avant n'ont peut-être pas accès à un groupe de fournisseurs de services, qui risquent de faire les frais d'une lacune institutionnelle (JEICP, 2012). Lorsque le gouvernement n'est guère disposé à s'impliquer, ce sont des opérateurs économiques chevronnés possédant des contacts politiques solides qui devraient diriger la coalition. Les relations les plus fructueuses sont celles qui reposent sur la collaboration.

Pour que l'organisation conserve ses membres, elle doit être active. Pour commencer, elle doit être visible dans les médias pour démontrer qu'elle travaille pour traiter les questions importantes. Des coalitions de services ont aussi réussi à rencontrer des négociateurs en charge des services et les présidents des groupes de négociation. Non seulement ce type de contact permet de mieux comprendre les objectifs de la négociation et les obstacles aux progrès, mais il atteste aussi de la volonté des opérateurs économiques de parvenir à des résultats concrets. Pour tirer pleinement parti de ces contacts, il convient de pouvoir accéder aux acteurs clés à tout moment pendant la négociation, sur la base de déclarations ou de documents de principe préparés et cordonnés à l'avance avec les membres.



100.0

42.9

CHAPITRE 8

LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT CONTRIBUER À RENFORCER LES CAPACITÉS

COMMENT LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT-ILS FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT ?	84
LE SECTEUR DES SERVICES PEUT BÉNÉFICIER DE L'AIDE POUR LE COMMERCE	85
RÔLE DES ORGANISATIONS DE FINANCEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT	87

LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT CONTRIBUER À RENFORCER LES CAPACITÉS

COMMENT LES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES PEUVENT-ILS FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT ?

L'essentiel du présent ouvrage est consacré à la question de savoir comment les opérateurs économiques et les gouvernements peuvent s'aider mutuellement à réaliser leurs objectifs de développement et professionnels. Mais une autre question plus vaste se pose aussi : comment les opérateurs économiques peuvent-ils contribuer au renforcement des capacités ? Certaines initiatives lancées dans ce sens figurent dans ce que l'on appelle l'Aide pour le commerce (voir plus bas) depuis la Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Hong Kong en 2005.

L'ODI relève que la contribution potentielle des opérateurs économiques au développement dépasse de loin les retombées potentielles de l'aide (ODI, 2010). Les pays à la recherche de possibilités d'investissement dans les pays en développement peuvent fournir leur propre Aide pour le commerce, en particulier par le biais de formations aux pratiques commerciales et par la mise en valeur des compétences. L'ODI demande aux gouvernements de consulter les entreprises afin de recenser les secteurs de croissance potentiels et de travailler avec elles pour encourager l'adoption de modèles d'activité propices au développement.

Le Africa Progress Panel, un groupe de conseil sur les affaires et le développement en Afrique, fait valoir que les opérateurs économiques peuvent dans une grande mesure contribuer à la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement et qu'au plan commercial cela est parfaitement censé. Il laisse entendre qu'en contribuant au développement humain en Afrique, les opérateurs économiques peuvent aider les entrepreneurs africains à exploiter les nouveaux débouchés tout en abaissant les coûts des affaires.

Le groupe suggère pour commencer que les entreprises étrangères et nationales opérant en Afrique auraient tout à gagner de sociétés stables et sûres, à travailler dans un environnement commerciale et financier prévisible et non discriminatoire. Deuxièmement, les entreprises peuvent abaisser les coûts et les risques environnementaux et sociaux des affaires. Troisièmement, les entreprises peuvent concevoir et lancer de nouveaux produits, services et technologies pour surmonter les difficultés rencontrées. En ce qui concerne le secteur des services, les exemples suivants peuvent être donnés :

- Accroître l'investissement du secteur privé dans les infrastructures régionales - en particulier dans les transports, l'énergie et les communications - et améliorer l'accès au capital par le biais de partenariats public-privé ;
- Créer un environnement d'affaires propice aux entreprises et à l'investissement, en mettant en lumière les obstacles et en prônant la réforme ;
- Garantir un accès plus large au capital, en travaillant en partenariat avec le secteur public dans le cadre de projets d'infrastructures et en offrant de nouvelles sources de financement comme, par exemple, les titres négociables ;
- Créer des services innovants sur la base de ressources locales, pour générer de nouveaux emplois et des revenus disponibles supplémentaires ;
- Offrir des compétences financières et en gestion, notamment d'intermédiation financière.

LE SECTEUR DES SERVICES PEUT BÉNÉFICIER DE L'AIDE POUR LE COMMERCE

L'initiative de l'Aide pour le commerce de l'OMC s'est essentiellement concentrée sur le commerce des marchandises. Selon l'OMC, elle vise à mettre en œuvre différentes activités et à surmonter des contraintes dans les domaines suivants :

- **Assistance technique** : conseils et compétences offerts pour aider les pays en développement à comprendre les rouages complexes du commerce international ;
- **Renforcement des capacités** : transfert de connaissances, comme par le biais de formations des fonctionnaires du gouvernement ;
- **Réforme institutionnelle** : aide à la création d'institutions efficaces chargées de régir le commerce ;
- **Infrastructures** : amélioration des infrastructures telles que routières et portuaires pour faciliter la distribution des marchandises, et des télécommunications ;
- **Assistance liée aux coûts d'ajustement** : soutien budgétaire et conseils de politique pour aider les pays à assumer les coûts de l'ajustement lié à la libéralisation ;
- **Accès aux financements** : exploiter le potentiel à l'exportation ou favoriser le développement commercial.

Le deuxième Examen global de l'Aide pour le commerce réalisé en 2009 a relevé que l'Aide pour le commerce avait contribué au développement du secteur des services au Cap Vert, les données de l'OCDE montrant que le soutien accordé au titre de l'Aide pour le commerce avait essentiellement bénéficié à l'amélioration des infrastructures portuaires, aéroportuaires et routières pour faire face à l'augmentation du transit de marchandises, de passagers et de fret. Au titre de la politique du Cambodge en faveur des exportations de riz, la coopération et la collaboration ont été renforcées parmi les parties intéressées dans le cadre d'un partenariat public-donateur-privé. À partir d'une coordination interministérielle, un dialogue dynamique a été instauré avec le secteur privé sur l'élaboration d'une approche axée sur la valeur et le développement de la chaîne d'approvisionnement. Celle-ci passe par des procédures simplifiées de nature à faciliter les échanges, la création ou l'amélioration des infrastructures liées au commerce, la fourniture de financements, et l'appui aux producteurs et aux exportateurs de riz pour leur permettre de respecter les normes et autres prescriptions imposées par les marchés d'importation et de tirer parti de l'accès au marché préférentiel.

Le troisième Examen global de l'Aide pour le commerce de 2011 a noté l'importance de l'Aide pour le commerce pour le secteur des services. L'OMC a notamment relevé la nécessité d'améliorer l'accès par les pays en développement aux services fournis aux entreprises afin de promouvoir les revenus et de créer des emplois. Les cas d'expérience présentés dans le cadre de l'examen consacré au secteur des services comportaient les exemples suivants :

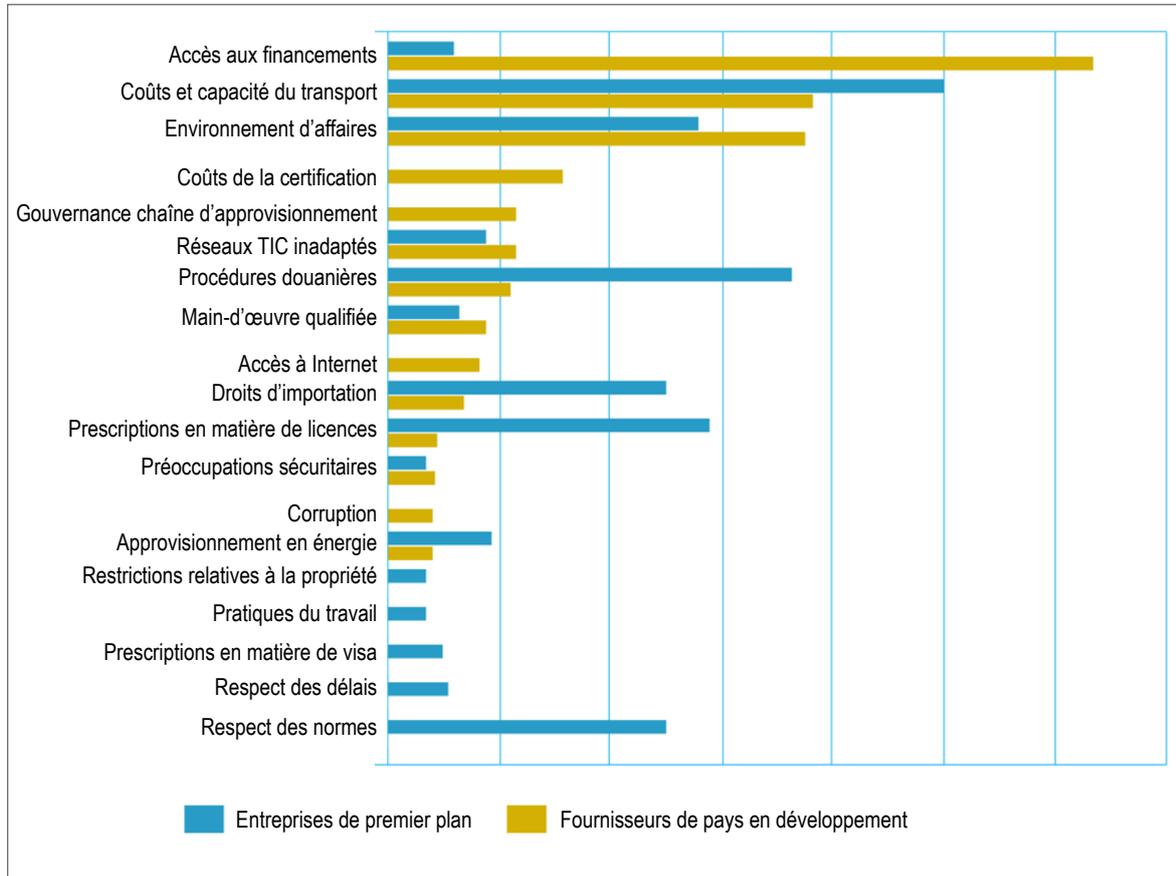
- La République dominicaine a réformé son secteur des télécommunications avec le soutien de l'Agence américaine pour le développement international (USAID) ;
- La Banque africaine de développement a fourni une assistance au Bénin, au Nigéria et au Togo pour la production et la distribution d'électricité ;
- L'Australie a soutenu un projet destiné aux pays du Pacifique et destiné à fournir davantage de main-d'œuvre qualifiée pour les secteurs de l'automobile, de la construction, du tourisme et des services communautaires ;
- La Nouvelle-Zélande a offert une formation à des travailleurs saisonniers pour renforcer leurs compétences en lecture/écriture en anglais, en calcul et en finances ;
- Les Comores et Saint-Vincent-et-les-Grenadines ont bénéficié d'un soutien pour promouvoir le développement des services fournis aux entreprises et liés au tourisme.

Le quatrième Examen global indique que depuis son lancement, les pays en développement, en particulier les PMA, font de plus en plus des chaînes de valeur une priorité (OMC, 2013). L'OMC relève que les chaînes de valeur impliquent des interactions commerciales régionales et Sud-Sud toujours plus complexes et dépassent le cadre des marchandises pour englober les services. En fournissant un accès aux réseaux, aux marchés mondiaux, au capital, au savoir et à la technologie, l'intégration aux chaînes de valeur existantes peut accélérer plus rapidement le développement économique que la création de nouvelles installations.

Les opérateurs économiques estiment que le coût du transport est le principal obstacle au commerce (voir figure 8), de même que les procédures douanières, les prescriptions en matière de licence et les entraves liées à l'environnement d'affaires. Au niveau sectoriel, les domaines d'intérêt clés dans le secteur des services sont les TIC, le tourisme, le transport et la logistique. Le secteur privé a un rôle clair à jouer, tant dans

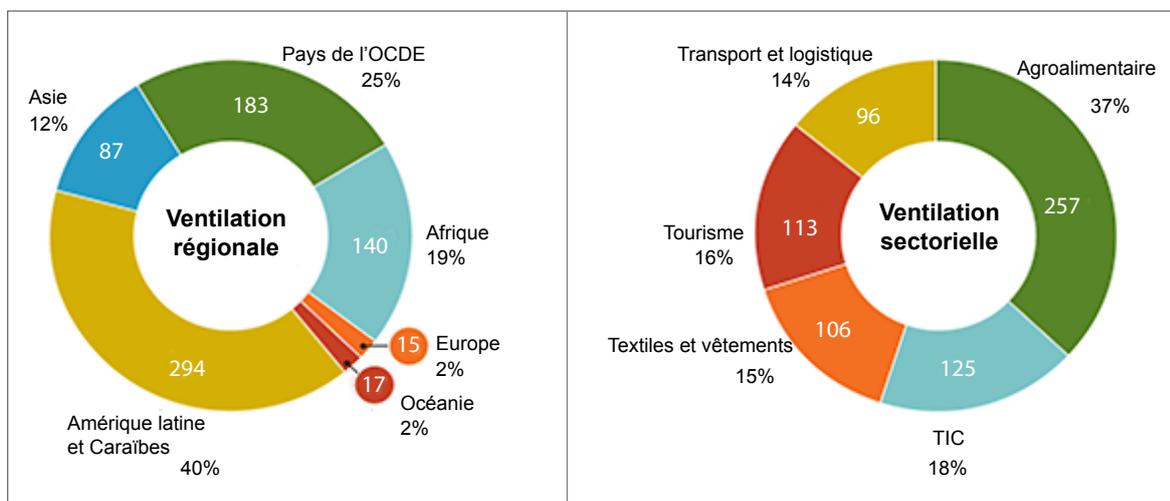
le renforcement des capacités qu'au travers de partenariats public-privé (PPP) stratégiques, en particulier dans les domaines tels que le commerce et les infrastructures de transport, et le dialogue public-privé dans les domaines tels que les procédures douanières et à la frontière, l'amélioration de la réglementation et l'amélioration de la gouvernance. Tous ces éléments sont inscrits à l'ordre du jour de la réforme des services.

Figure 8 : Principaux obstacles à l'entrée des entreprises dans les chaînes de valeur tels que perçus par le secteur privé (pourcentage de réponses au questionnaire OCDE/OMC)



Source : OCDE/OMC (2013).

Figure 9 : Réponses du secteur privé au Questionnaire de l'OCDE/l'OMC sur l'Aide pour le commerce



Source : OCDE/OMC (2013).

RÔLE DES ORGANISATIONS DE FINANCEMENT ET DE DÉVELOPPEMENT

Un secteur financier solide est essentiel à la croissance et à la réduction de la pauvreté. Toutefois, l'accès au financement représente un obstacle de taille pour nombre d'entreprises de pays en développement. L'ODI relève que les recherches menées laissent à penser que l'accès aux financements, tels que l'épargne ou le crédit, aide les particuliers à investir dans l'éducation et dans la création de petites entreprises et leur permet ainsi de sortir de la pauvreté. Le développement du secteur financier peut contribuer à améliorer l'utilisation des avoirs détenus par les pauvres, à créer des débouchés en matière d'entrepreneuriat et d'investissement, faciliter les renvois de fonds de l'étranger, améliorer les efficacités sur les marchés des produits et des facteurs de production, et stimuler le développement du secteur privé, la création d'emplois et la croissance (Société financière internationale, 2011). Le rôle que peut et devrait jouer le secteur bancaire est essentiel pour élargir l'accès aux services et encourager l'innovation et les nouvelles technologies.

La Société financière internationale note que le secteur privé est un acteur essentiel du développement économique (SFI, 2011), et que les banques de développement et les autres institutions financières internationales (IFI) jouent un rôle important dans le soutien accordé au secteur privé dans les pays en développement. Elles fournissent du capital, du savoir et des partenariats ; elles aident à gérer les risques ; et elles soutiennent les initiatives entrepreneuriales visant à aider les pays en développement à réaliser la croissance économique durable.

En d'autres termes, tous s'accordent à reconnaître que c'est le secteur privé qui est devenu plus important en termes de fourniture de services d'infrastructures et autres, les gouvernements ayant cherché à fournir les services de manière plus efficace et à moindre coût. L'accent est à présent essentiellement mis sur les PPP qui conjuguent l'avantage de la fourniture par l'État de certains services d'infrastructures et les avantages de la gestion et des ressources du secteur privé pour palier les insuffisances du secteur public.

PARTIE II
LIBÉRALISATION SECTORIELLE

CHAPITRE 9

SECTEURS DE SERVICES

SERVICES DE TOURISME	92
SERVICES DE TRANSPORT ET LOGISTIQUES	98
SERVICES DE COMMUNICATIONS	103
SERVICES AUDIOVISUELS	107
SERVICES INFORMATIQUES ET EXTERNALISATION D'OPÉRATIONS	110
SERVICES FINANCIERS.....	115
SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	120
SERVICES DE CONSTRUCTION.....	124
SERVICES DE DISTRIBUTION.....	127
SERVICES CULTURELS ET RELATIFS AUX LOISIRS.....	130

SECTEURS DE SERVICES

Cette partie de la présente publication traite brièvement de quelques secteurs de services considérés individuellement, de leurs caractéristiques principales, de l'importance des échanges commerciaux dans le secteur visé, y compris de son importance pour les pays en développement, des questions réglementaires soulevées et des moteurs de la libéralisation, aux yeux des entreprises. Elle met en exergue l'évolution de la situation dans les secteurs en renvoyant à des cas d'expérience.

Les secteurs étudiés sont : le transport et la logistique ; le tourisme et les voyages ; les communications ; les services audiovisuels ; la construction ; les services financiers ; les services informatiques et d'externalisation d'opérations ; d'autres services fournis aux entreprises, y compris les services professionnels ; les services de distribution ; et les services culturels et relatifs aux loisirs.

Le tableau ci-après indique l'ordre dans lequel les secteurs sont examinés et donne la cote des documents de référence de l'OMC utilisés¹.

Tableau 14 : Secteurs : références clés de l'OMC

Secteur	Cote du document de référence de l'OMC
Tourisme et voyage	S/C/W/298
Transport et logistique	S/C/W/315,324
Professionnels (comptables, d'architecture, d'ingénierie, juridiques) et autres services fournis aux entreprises, y compris d'externalisation d'opérations	S/C/W/303,316,318,334
Services informatiques et connexes	S/C/W/300
Communications	S/C/W/299
Services audiovisuels	S/C/W/310
Construction	S/C/W/302
Services financiers	S/C/W/312
Services de distribution	S/C/W/326
Services culturels et relatifs aux loisirs	

Source : Site web de l'OMC, www.wto.org.

SERVICES DE TOURISME

PORTÉE

Ce secteur inclut essentiellement les services suivants :

- Hôtellerie, restauration et autres services de traiteur ;
- Agences de voyages et d'organismes touristiques ;
- Guides touristiques.

Les réformes menées dans le secteur du tourisme devraient tenir compte de la situation globale des services connexes. Il s'agit notamment des systèmes informatisés de réservation ; des services de bateaux de croisière et autres services de transports ; de construction d'hôtels ; de location de véhicules ; de certains services de distribution, des services fournis aux entreprises et des services financiers ; et de la plupart des services relatifs aux loisirs, culturels et sportifs.



¹ Organisation mondiale du commerce. Base de données de documents en ligne. Disponible à l'adresse <http://docs.wto.org>.

Dans l'ensemble, les pays en développement se sont montrés disposés à ouvrir leurs marchés aux fournisseurs étrangers d'hôtels étoilés, à un large éventail de restaurants, d'organismes touristiques et d'agents de voyages, en dépit des préoccupations exprimées sur le fait que les bénéfices ne restent pas dans le pays de destination touristique. Malgré cette ouverture, les activités de guides touristiques ont dans une grande mesure été réservées aux fournisseurs nationaux, partant du principe que les ressortissants nationaux comprennent mieux la culture et l'histoire locales. Les fournisseurs étrangers y ont vu là une forme de protectionnisme en faveur de la branche d'activité locale.

POIDS ÉCONOMIQUE

Le tourisme est devenu l'une des principales catégories commerciales internationales et ses revenus d'exportation se classent actuellement au quatrième rang, après les carburants, les produits chimiques et les produits automobiles. Pour de nombreux pays en développement, il constitue l'une des principales sources de revenus et le premier poste d'exportation, créant des emplois et des perspectives de développement très opportuns.

Le tourisme est un secteur à fort coefficient de main-d'œuvre et une source importante d'emplois, y compris dans les régions reculées et rurales (OMC, 2009). Le développement des vols bon marché a radicalement transformé le secteur dans son ensemble, même si d'aucuns soutiennent que le système actuel d'accords bilatéraux sur le transport aérien continue de limiter le potentiel du secteur touristique. L'une des principales caractéristiques du tourisme international est le mouvement transfrontière des consommateurs, ce qui permet aux travailleurs non qualifiés des régions reculées de devenir exportateurs de services de tourisme.

Le Groupe de travail sur le tourisme établi par la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC, 2004) est parvenu à la conclusion que trois obstacles particulièrement gênants entravent la croissance du tourisme international à longue échéance :

- Le peu de place qu'occupe la question du tourisme au niveau politique dans la plupart des pays, ce qui signifie que les actions menées par le gouvernement et les organisations non gouvernementales peuvent, sans le vouloir, facilement nuire à l'équilibre du secteur ;
- Le tourisme est un secteur très fragmenté, les entreprises appartenant à des branches très différentes, comme les transports, l'hôtellerie et la restauration, le secteur des voyages (organismes touristiques et agences de voyages), les loisirs et les spectacles, ce qui fait que le secteur éprouve des difficultés à parler d'une seule voix ;
- Le tourisme est très vulnérable aux forces extérieures, notamment aux actes de terrorisme, aux tendances économiques, aux catastrophes naturelles, aux aléas météorologiques et climatiques, et à la situation dans des pays de destination concurrents².

Selon l'Organisation mondiale du tourisme (OMT), en 2011 le tourisme mondial a continué de se redresser après les revers subis en 2008-2009, une période caractérisée par des turbulences économiques persistantes, d'importants changements politiques au Moyen-Orient et en Afrique du nord, et par la catastrophe naturelle qui a frappé le Japon. Au niveau mondial, les arrivées de touristes (visiteurs qui restent la nuit) ont progressé de 4,6% en 2011 pour atteindre 983 millions, contre 940 millions en 2010, date à laquelle les arrivées avaient reculé de 6,4%. En 2011, 51% des touristes internationaux ont voyagé à des fins de loisir, de détente et de vacances, soit 505 millions. La part des voyages d'affaires a été de 15%, et 27% ont obéi à d'autres motifs (visites aux amis et aux parents, voyages religieux ou traitements médicaux). Un peu plus de la moitié (51%) sont arrivés par avion, le reste ayant utilisé un moyen de transport terrestre (41%), le transport par eau (6%) et le transport ferroviaire (2%).

² Coopération économique Asie-Pacifique (2004). *APEC Tourism Impediments Study Stage 2*, décembre 2004, p. 100. En 1990, l'OCDE a publié un *Inventaire des mesures considérées comme constituant des obstacles au tourisme international* dans les pays de l'OCDE. Cette étude concluait que, par comparaison avec d'autres secteurs de services, le secteur du tourisme dans les pays de l'OCDE était 'remarquablement exempt de pratiques protectionnistes et discriminatoires'. Voir Organisation mondiale du tourisme, *Seminar on GATS Implications for Tourism*, 1995, page 42. Madrid.

Tableau 15 : Principaux obstacles au tourisme

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Normes internationales – telles que terminologiques pour l'hôtellerie ▪ Pratiques anticoncurrentielles, y compris les ententes, les abus de position dominante et de pouvoir d'achat, les tentatives de constitution de monopoles ▪ Relations verticales entre les organisateurs de voyages à forfait, les détaillants et les prestataires ▪ L'éloignement d'un grand nombre de pays en développement ▪ Le manque d'infrastructures essentielles
Mode 1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le manque d'engagements en matière d'accès au marché permettant la fourniture transfrontières de services d'agence de voyages et d'organisateur touristiques par le biais du commerce électronique, un débouché de taille à l'exportation pour de nombreux pays en développement
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le manque de politiques pour attirer l'IED dans le tourisme ▪ Le critère des besoins économiques appliqué aux nouveaux bars et restaurants ▪ Les garanties d'accès au marché uniquement pour les hôtels d'une certaine taille (par exemple, de 50 à 100 chambres), la création d'hôtels plus petits étant soumise à un examen des besoins économiques (pour protéger les établissements de plus petite taille)
Mode 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les prescriptions en matière de citoyenneté imposées pour la délivrance de licences de guides touristiques

Source : Auteur, à partir de Listes d'engagements au titre de l'AGCS.

Encadré 25 : Tourisme à la Barbade

Le tourisme reste l'épine dorsale de l'économie de la Barbade et son secteur d'exportation de services le plus important. La Barbade est une des destinations touristiques les plus matures des Caraïbes. Le secteur du tourisme est diversifié, avec un marché de visiteurs de long séjour ainsi qu'un segment croisières en pleine croissance. En 2007, la Barbade a accueilli au total 1 189 291 touristes, dont environ 48,2% de touristes en long séjour (sachant que la Barbade a accueilli certains matchs de la Coupe du Monde de cricket en avril 2007), soit une augmentation de 1,8% par rapport à 2006. Le tourisme de croisière est un segment du marché toujours plus important avec une croissance de 14,3% en 2007.

Outre l'hôtellerie et la restauration, ce secteur couvre un large éventail de fournisseurs de services, y compris les sociétés de location de véhicules et les opérateurs de bus et autocars ; les services de traiteur à bord des aéronefs ; les guides touristiques ; les agents de voyage et les opérateurs touristiques ; les détaillants de produits hors taxes ; ainsi qu'un large éventail d'autres sociétés tirant une part significative de leurs revenus du secteur du tourisme. La Barbade a enregistré d'importants progrès en termes de création de marchés touristiques de niche tels que le tourisme culturel, patrimonial et sportif, ainsi qu'en matière de promotion de l'île en tant que destination pour les mariages.

Le Royaume-Uni est le plus gros marché du tourisme pour la Barbade, avec 38% de toutes les arrivées de touristes en long séjour en 2007. Les arrivées en provenance d'Allemagne et d'autres pays européens ont toutefois reculé de 25,8% en 2006-2007. D'autres marchés touristiques importants, tels les États-Unis et le Canada, ont continué de progresser, enregistrant des augmentations de 2,1% et 7,7% respectivement sur la même période.

Ces dernières décennies, la Barbade a été confrontée à la concurrence toujours plus vive dans la région de destinations telles que Cuba, la République dominicaine, la Jamaïque et le Mexique. Le principal défi pour le pays va donc consister à maintenir un tourisme de grande qualité tout en ajoutant de la valeur par le biais de nouveaux marchés de niche tels que le tourisme de santé et de bien-être, en mettant à profit les capacités existantes de la Barbade. Étant donné que les principaux marchés touristiques de la Barbade sont le Royaume-Uni, les États-Unis et le Canada, le secteur est particulièrement vulnérable aux ralentissements économiques dans ces pays.

La négociation d'un Accord de partenariat économique entre le CARIFORUM et l'Union européenne a été l'occasion rêvée de promouvoir la diversification des marchés d'exportation du tourisme barbadien. Désireux d'inverser la baisse du tourisme en provenance des États-Unis, la Barbade a demandé à l'UE de lever toutes les restrictions à la fourniture transfrontières (Mode 1), à la présence commerciale (Mode 3) et au mouvement des cadres et du personnel essentiel (Mode 4) pour les agences de voyages, les organisateurs touristiques et les services d'hébergement et de restauration.

L'UE a accepté de s'engager sur la fourniture de services de traiteur et a accepté un accès au marché supplémentaire pour les agences de voyages et les organisateurs touristiques au titre du Mode 1, mais a maintenu un accès plus restrictif pour les hôtels et les restaurants et certaines restrictions sur les services de guide touristique dans certains États membres. En vertu du Mode 3, l'UE a accepté de lever les restrictions applicables à la présence commerciale (exception faite de la Bulgarie et de l'Italie) pour les services d'hôtellerie, de restauration et de traiteur ainsi que les restrictions applicables en Bulgarie et au Portugal aux services d'agences de voyages et d'organisateur touristiques. L'UE a offert un accès au marché intégral pour l'établissement d'une présence commerciale pour les services de guides touristiques, bien qu'au titre du Mode 4 les prescriptions en matière de nationalité aient été conservées dans 12 États membres, ce qui revient à réduire à néant l'accès au marché. S'agissant des autres aspects du Mode 4, l'UE a accepté d'autoriser les investisseurs à engager du personnel essentiel et de jeunes diplômés pour chaque service libéralisé, si ce n'est en Bulgarie.

Source : Ward et Sauvé (2010).

Encadré 26 : Tourisme au Vanuatu : Evergreen Limited

Initialement créée au début des années 90 par une famille Ni-Vanuatu, Evergreen a été formellement constituée organisateur touristique agréé en 1999, avec son siège à Port Vila. Les propriétaires de l'entreprise étaient aussi propriétaires des chutes Mele Cascades et de la plage de l'Île de Pete. Fort de sa connaissance des coutumes et de la culture locales, Evergreen Ltd est devenu le plus gros organisateur touristique autochtone du Vanuatu, avec un réseau couvrant toutes les principales îles touristiques du Vanuatu.

Evergreen est aussi l'agent de grosses agences de voyages internationales d'Australie, de Nouvelle-Zélande et de Nouvelle-Calédonie. Avec son personnel bilingue, l'entreprise propose des excursions d'une journée ou d'une demi-journée axées sur l'écotourisme, la culture, l'aventure et la santé. L'objectif de l'entreprise est de produire des retombées positives pour l'économie locale, en intégrant les communautés locales aux excursions en engageant des membres en tant que guides et vendeurs de produits locaux, ou en donnant la possibilité aux touristes de se familiariser avec la cuisine traditionnelle et en leur offrant des représentations artistiques traditionnelles. Evergreen possède une flotte d'autocars et d'autobus touristiques modernes et climatisés pour les transferts individuels ou en groupes, ainsi que des bateaux modernes équipés de gilets de sauvetage et de fusées éclairantes pour les excursions en mer.

Afin de se positionner sur le marché mondial du tourisme, représentant tous les autres organisateurs touristiques du Vanuatu, Evergreen a participé en tant qu'exposant à la foire Mini World Expo organisée à Yeosu City en République de Corée en 2012.

'La foire a été une bonne occasion de diversifier nos marchés cibles pour ne pas nous limiter à nos marchés traditionnels que sont l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et en particulier de tisser des liens avec la Corée du Sud et d'autres marchés émergents d'Asie. Evergreen accueille chaque année plus de 6000 touristes coréens et nous sommes impatients d'en accueillir davantage à l'avenir grâce à l'Expo,' a déclaré Philip Malas, Directeur d'Evergreen Tourism.

En 2013 l'entreprise s'est vue décerner un certificat d'excellence par TripAdvisor, une nouvelle référence pour d'autres entreprises locales du Vanuatu.

Source : Evergreen Ltd.

DONNÉES COMMERCIALES

Le commerce mondial des services de tourisme est mesuré par l'OMC à travers les voyages. L'OMC estime que les voyages représentaient 25,6% de toutes les exportations de services commerciaux en 2011.

Tableau 16 : Principaux exportateurs et importateurs de voyages, 2011

(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
	2011	2005	2011	2005-2011	2009	2010	2011
Exportations							
Union européenne (27)	377.1	42.5	35.3	4	-13	-1	13
Exportations extra-UE (27)	117.9	11.8	11.0	6	-12	6	17
États-Unis	149.6	15.3	14.0	6	-11	9	11
Chine	48.5	4.2	4.5	9	-3	15	6
Macao (Chine)	38.5	1.1	3.6	30	7	53	39
Australie	31.4	2.4	2.9	11	1	17	6
Hong Kong (Chine)	27.7	1.5	2.6	18	7	35	25
Thaïlande	26.7	1.4	2.5	19	-12	25	33
Turquie	22.7	2.6	2.1	4	-3	-2	9
Singapour	19.1	0.9	1.8	21	-13	51	35
Malaisie	18.2	1.3	1.7	13	3	16	0
Suisse	17.7	1.4	1.7	10	-2	6	18
Inde	17.5	1.1	1.6	15	-6	27	24
Canada	16.7	2.0	1.6	3	-12	14	6
Corée, République de	12.3	0.8	1.2	13	0	6	19
Mexique	11.9	1.7	1.1	0	-14	4	-1
Total 15 économies ci-dessus	835.0	80.3	78.3	-	-	-	-
Importations							
Union européenne (27)	350.4	46.3	36.9	3	-13	-2	7
Importations extra-UE (27)	124.5	16.5	13.1	3	-13	0	4
États-Unis	86.7	11.7	9.1	3	-7	2	5
Chine	72.5	3.4	7.6	22	21	26	32
Canada	33.2	2.8	3.5	11	-11	22	12
Fédération de Russie	32.5	2.7	3.4	11	-12	27	22
Japon	27.3	4.3	2.9	0	-10	11	-2
Australie	26.9	1.8	2.8	16	-6	26	21
Brésil	21.2	0.7	2.2	28	-1	51	29
Singapour	20.2	1.6	2.1	12	-2	12	20
Corée, République de	19.5	2.4	2.1	4	-21	25	4
Hong Kong (Chine)	19.1	2.1	2.0	6	-3	12	9
Arabie saoudite	17.3	1.4	1.8	11	35	4	-18
Norvège	16.7	1.6	1.8	9	-11	13	20
Iran (République islamique d') ^{a/}	15.7	0.6	1.7	...	19	56	...
Inde	13.8	1.0	1.5	14	-3	14	30
Total 15 économies ci-dessus	775.0	84.2	81.4	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

a/ Estimation du Secrétariat.

Tableau 17 : Arrivées de touristes internationaux

Rang		Million		Évolution (%)		Recettes (milliards \$E.-U.)	
		2010	2011	10/09	11/10	2010	2011
1	France	77.1	79.5	0.5	3.0	46.6	53.8
2	États-Unis	59.8	62.3	8.8	4.2	103.5	116.3
3	Chine	55.7	57.6	9.4	3.4	45.8	48.5
4	Espagne	52.7	56.7	1.0	7.6	52.5	59.9
5	Italie	43.6	46.1	0.9	5.7	38.8	43.0
6	Turquie	27.0	29.3	5.9	8.7	20.8	23.0
7	Royaume-Uni	28.3	29.2	0.4	3.2	32.4	35.9
8	Allemagne	26.9	28.4	10.9	5.5	34.7	38.8
9	Malaisie	24.6	24.7	3.9	0.6	18.3	18.3
10	Mexique	23.3	23.4	4.2	0.5	12.0	11.9
Parmi les pays en développement, les principales destinations comprennent :							
Rang		Million		Évolution (%)		Receipts (\$E.-U. milliards)	
		2010	2011	10/09	11/10	2010	2011
1	Chine	77.1	79.5	0.5	3.0	46.6	53.8
2	Malaisie	24.6	24.7	3.9	0.6	18.3	18.3
3	Mexique	23.3	23.4	4.2	0.5	12.0	11.9
4	Hong Kong, Chine	20.1	22.3	18.7	11.1	22.2	27.7
5	Taïlande	15.9	19.1	12.6	19.8	20.1	26.3
6	Macao, Chine	11.9	12.9	14.7	8.4	27.8
7	Singapour	9.2	10.4	22.3	13.4	14.3	18.0
8	Corea, République d'	8.8	9.9	12.5	11.3	10.4	12.3
9	Maroc	9.3	9.3	11.4	0.6	6.7	7.3
10	Afrique du Sud	8.0	8.3	15.1	3.3	9.0	9.5
11	Indonésie	7.0	7.7	10.7	9.2	7.0	8.0
12	Inde	5.8	6.3	11.8	8.9	14.2	17.5
13	Viet Nam	5.1	6.0	34.8	19.1	4.5	5.6
14	Argentine	5.3	5.7	23.6	6.3	4.9	5.4
15	Brésil	5.2	5.5	7.5	5.3	5.7	6.6
	Caraïbes*	20.0	20.8	2.2	3.6	22.7	23.9

Source : Organisation mondiale du tourisme des Nations Unies.

* Les Caraïbes, considérées conjointement – dont les principales destinations étaient la République dominicaine, Porto Rico et Cuba.

SERVICES DE TRANSPORT ET LOGISTIQUES

PORTÉE

Le secteur inclut six modes de transport et un éventail de services auxiliaires. Ces six modes de transport sont :

- Le transport maritime ;
- Le transport par les voies navigables intérieures ;
- Le transport aérien ;



- Le transport ferroviaire ;
- Le transport routier ;
- Le transport par conduites.

Les services auxiliaires couvrent les activités telles que les services de manutention de marchandises, de magasinage, de transport de marchandises, etc.

Les négociations commerciales se concentrent essentiellement sur les services de transport maritime, routier et auxiliaires. Les pays en développement ont tendance à moins s'intéresser au transport ferroviaire, par les voies navigables intérieures et par conduites. Les services de transport aérien sont exclus de la plupart des accords, dont la portée découle de l'exclusion de l'AGCS des services relatifs aux droits de trafic aérien et de l'inclusion des services de réparation et de maintenance des aéronefs, de la vente et de la commercialisation des services de transport aérien, et des services de systèmes informatisés de réservation.

POIDS ÉCONOMIQUE

Le secteur du transport est sans doute, après le tourisme, le deuxième secteur le plus important pour les pays en développement. Le transport est essentiel à la circulation des marchandises, et en l'absence de services de transport efficaces, les exportations sont plus coûteuses et moins compétitives sur les marchés mondiaux. Le transport est aussi un maillon essentiel de la chaîne d'approvisionnement. Il se caractérise toutefois par différents modes de transport qui soulèvent diverses questions liées à l'approvisionnement et à la concurrence publics et privés, et des différences de réglementation. À titre d'exemple, l'expédition est extrêmement importante pour les pays dotés de ports côtiers, mais elle l'est moins pour les pays sans littoral dans lesquels les transports routiers et ferroviaires revêtent une plus grande importance. Les entreprises choisissent tel ou tel mode de transport en fonction de la valeur des marchandises transportées, de l'urgence de la livraison, du degré de fiabilité et du coût tonne/distance des différents modes de transport.

Tableau 18 : Caractéristiques des modes de transport

Mode	Valeur	Facteur temps	Fiabilité	Coût
Aérien	Très élevée	Important	Élevée	Très élevé
Routier	Élevée	Important	Fiable	Modérément élevé
Maritime	Élevée	Peu important	Modérée	Faible
Ferroviaire	Faible	Peu important	Modérée	Faible
Voies navigables intérieures	Très faible	Très peu important	Modérée	Faible
Par conduites	Combustibles – pétrole et gaz	Lent	Fiable	Faible

Source : Auteur, inspiré de Ballou (1999).

Le transport est aussi un service d'infrastructures essentiel. Les transports maritime et aérien reposent tous deux sur les infrastructures portuaires et aéroportuaires. D'autres modes de transport exigent des infrastructures spécialisées, telles des routes et des voies ferrées qui doivent être construites et entretenues. Et pourtant, la fourniture de services de transport englobe non seulement la construction des infrastructures, mais aussi la fourniture de services par les entreprises qui utilisent les infrastructures. De ce fait, les pays qui décident de libéraliser les services de transport doivent donc tenir compte des différents modes de transport et se demander en quoi les fournisseurs étrangers pourraient les aider à accroître leur compétitivité et à améliorer la qualité des services fournis. Dans le même temps, les gouvernements doivent réfléchir au meilleur moyen d'attirer les investissements nécessaires à la construction et à l'exploitation des infrastructures.

Pour déterminer la place des échanges commerciaux transfrontières d'un pays, le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale se concentre sur les coûts du transport. Par conséquent, le pays qui désire améliorer son classement devrait accorder une attention toute particulière au coût du transport, en termes de temps et de dépenses.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Le transport maritime a toujours été l'épine dorsale du transport international de marchandises, représentant plus de 90% du commerce international. Le secteur est divisé entre les armateurs et les exploitants de navires d'une part, et les exploitants de ports et de terminaux de l'autre. Le secteur du transport maritime se subdivise en services de transport en vrac, en citernes et de ligne régulière (transport conteneurisé). Chaque secteur se spécialise dans des marchandises données et dans des navires spécialement conçus, tout en étant en concurrence pour la fourniture de services dans une grande mesure libéralisés. Les ports sont aussi en concurrence pour les échanges qui ne sont pas tenus de suivre des itinéraires précis utilisant de très gros navires, comme les transporteurs de brut ou de minerai de fer. Certains ports appartiennent à l'État mais nombreux sont ceux qui sont aux mains d'exploitants privés. Les services de cabotage (transport national de marchandises par des opérateurs de transport non nationaux) sont les plus protégés et sont généralement réservés aux transporteurs nationaux.

Le transport routier de marchandises a tendance à être libéralisé et se caractérise par de petits opérateurs de flottes à un véhicule à une extrémité du secteur et de très grosses sociétés dotées de flottes de plusieurs centaines de camions à l'autre extrémité. C'est essentiellement la réglementation des échanges qui constitue un obstacle au commerce, depuis les restrictions en matière de licences et les redevances routières jusqu'aux réglementations applicables aux véhicules et aux chauffeurs pour des raisons de sécurité et environnementales. L'application discriminatoire de règlements aux véhicules immatriculés à l'étranger est à l'origine de nombreuses plaintes de la part des entreprises.

Les services de transport aérien liés aux droits de trafic aérien sont normalement exclus des accords commerciaux, y compris de l'AGCS (bien que la question fasse l'objet d'examens réguliers). Et pourtant, les services auxiliaires, tels que les services de réparation et de maintenance, les services de vente et de commercialisation et les services de systèmes informatisés de réservation sont inclus. Les services auxiliaires tels que d'entreposage et de magasinage ainsi que d'agences de transport de marchandises, sont généralement les plus libéralisés du secteur des transports, de nombreuses entreprises cherchant à offrir des services sur un marché compétitif. Les services d'escale (services de manutention des bagages, de traiteur et de manutention pour manoeuvrer les avions, par exemple) suscitent un intérêt croissant, car dans de nombreux pays ces services ont été déliés des compagnies aériennes et sont offerts séparément.

De nombreuses sociétés de transport jadis spécialisées dans le transport offrent un ensemble complet de services de logistique et de gestion de la chaîne d'approvisionnement relatifs à la circulation et à l'entreposage de marchandises, ainsi qu'aux flux d'informations connexes, du début à la fin de la chaîne d'approvisionnement. S'agissant de la classification des services de l'AGCS (appendice I), les pays contractent des engagements par activité car il n'existe pas de catégorie distincte pour les services logistiques, de sorte que les services logistiques intégrés sont généralement ventilés selon leurs différentes composantes. Pour que la libéralisation prenne tout son sens, elle doit toutefois être envisagée sous un angle plus stratégique et holistique.

Les envois sont souvent retenus à la frontière dans le cadre des procédures douanières et à la frontière à l'exportation ou à l'importation. Il existe par conséquent un lien solide entre la performance logistique et la facilitation des échanges.

Tableau 19 : Transport et logistique : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ■ Réglementation maritime, portuaire et relative à la sécurité des marchandises ■ Législation relative à la réservation du fret ■ Application discriminatoire de la réglementation applicable aux transports (conducteurs et véhicules) ■ Application discriminatoire des règles en matière de transit ■ Réglementation et retards en douane ■ Inspection du fret
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rareté du foncier ■ Prescriptions en matière de résidence applicables aux directeurs ■ Prescriptions en matière de nationalité relatives aux courtiers en main-d'œuvre et en douane
Autre	<ul style="list-style-type: none"> ■ Exemptions NPF protégeant les accords bilatéraux en matière de transport

Source : Auteur.

Encadré 27 : Philips Electronic : facilitation des échanges transfrontières

Philips Electronics est la première société d'électronique en Europe. L'entreprise est dotée d'une structure décentralisée et s'appuie sur un grand nombre d'unités de production réparties partout dans le monde. Une chaîne d'approvisionnement mondiale complexe assure la cohérence de l'ensemble. Philips a mis en place une unité de service spécialisée employant 150 professionnels et ayant pour mission de gérer et de faciliter les échanges transfrontaliers de marchandises. Les problèmes posés par les procédures douanières et aux frontières, telles que les déclarations en douane et les factures douanières, etc. sont traités par cette unité.

Une quarantaine de ces professionnels s'occupe exclusivement du marché chinois qui représente 25 % de la production et 20 % des ventes. Les procédures douanières ne deviennent prioritaires que dans les cas où la production est sous-traitée et lorsque des délais courts sont décisifs et les besoins en documentation complexes. Elles sont normalement prises en compte à la fin du processus d'évaluation des investissements. Les sites potentiels sont sélectionnés en premier lieu en appliquant un large éventail de critères, et ce n'est qu'en phase finale du processus d'évaluation que l'entreprise examine l'efficacité des procédures douanières du pays candidat.

Les procédures douanières sont moins importantes pour les décisions d'investissement sur les grands marchés. En Chine, par exemple, Philips détient un avantage lié à son statut de précurseur, et son service dédié aux questions douanières a depuis longtemps noué des relations solides et conclu des accords avec les autorités locales concernant le dédouanement. La taille du marché de l'entreprise et son importance en tant qu'investisseur étranger jouent également un rôle majeur dans sa capacité à peser sur les obstacles aux frontières.

Par exemple, au début des années 90, Philips a investi dans des usines de production en Hongrie et l'une des conditions préalables posées par l'entreprise était que les autorités locales acceptent de réduire les délais de dédouanement, qui étaient alors un obstacle majeur. L'entreprise a obtenu que le délai de dédouanement passe de 4-5 jours en moyenne à 1-2 jours.

Source : Organisation pour la coopération et le développement économiques (2005). L'impact économique de la facilitation des échanges, Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale n° 21. Paris.

Encadré 28 : Rwanda : déréglementation du transport international

En 1994, le Rwanda a décidé de déréglementer le secteur du transport international afin d'abaisser les prix du transport, un obstacle majeur pour les pays sans littoral. La réduction des coûts allant jusqu'à 30% a démontré l'impact des ententes dans le pays. La principale société de camionnage avait un monopole effectif et était en mesure d'imposer des prix élevés. La déréglementation a favorisé la croissance du secteur du transport privé rwandais, contrairement aux craintes exprimées avant la déréglementation. Elle a permis de reconstituer rapidement la flotte nationale et lui a permis de décrocher des marchés de niche tels que celui du transport des produits pétroliers.

Source : Teravaninthorn et Raballand (2009).

Encadré 29 : République tchèque, Hongrie et Pologne : privatisation du secteur du transport

Le transport routier de marchandises a été un des premiers secteurs à être privatisé et libéralisé dans la plupart des pays d'Europe centrale et orientale. La Hongrie, suivie de la Pologne puis de la République tchèque, a été la première à adopter des réformes favorables à la concurrence. La Hongrie et la Pologne ont adopté des lois ouvrant l'accès au marché du camionnage en 1988, tout comme la République tchèque après 1990. Les forces du marché fixent librement les prix du transport. Conjuguer privatisation et libéralisation, laquelle impliquait une déréglementation, comme l'élimination des contrôles des taux et des itinéraires, a conduit à l'apparition de nombreuses nouvelles entreprises de camionnage offrant des prix compétitifs et des services de meilleure qualité.

Dans le cadre de ce nouvel environnement compétitif de nouveaux services logistiques innovants ont été lancés par les entreprises de camionnage. Les délais de livraison s'en sont trouvés raccourcis et les problèmes de casse et de détérioration de la marchandise ont diminué. Dans la plupart des cas, les innovations les plus significatives en matière de service ont été lancées par les grandes entreprises de camionnage intégrées.

Source : Teravaninthorn et Raballand (2009).

Tableau 20 : Principaux exportateurs et importateurs de services de transport, 2011
(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
	2011	2005	2011	2005-2011	2009	2010	2011
Exportations							
Union européenne (27)	372.5	46.1	43.3	6	-23	9	9
Exportations extra-UE (27)	185.1	22.8	21.5	6	-25	13	9
États-Unis	78.9	9.2	9.2	7	-18	15	12
Japon	38.4	6.3	4.5	1	-33	23	-1
Singapour	37.1	3.4	4.3	11	-19	15	13
Corée, République de	37.1	4.2	4.3	8	-36	36	-5
Chine	35.6	2.7	4.1	15	-39	45	4
Hong Kong (Chine)	32.7	3.6	3.8	8	-18	26	9
Inde	17.5	1.0	2.0	20	-5	21	32
Fédération de Russie	17.0	1.6	2.0	11	-18	21	14
Norvège	15.1	2.7	1.8	0	-25	1	-4
Canada	13.5	1.7	1.6	6	-19	25	16
Turquie	10.4	0.9	1.2	13	0	15	15
Taipei chinois	9.7	1.0	1.1	9	-31	54	-1
Ukraine	9.0	0.8	1.0	12	-18	25	15
Égypte	8.2	0.8	1.0	10	-18	18	4
Total 15 économies ci-dessus	735.0	86.0	85.2	-	-	-	-
Importations							
Union européenne (27)	338.3	36.5	30.7	5	-24	11	9
Importations extra-UE (27)	156.1	16.3	14.2	6	-25	17	9
États-Unis	85.2	11.5	7.7	1	-24	16	9
Chine	80.4	4.2	7.3	19	-7	36	27
Inde	56.9	3.0	5.2	18	-17	31	22
Japon	49.5	5.9	4.5	3	-25	15	7
Singapour	33.4	3.0	3.0	9	-18	15	17
Émirats arabes unis	31.0	1.6	2.8	19	-10	12	20
Corée, République de	27.8	2.9	2.5	6	-36	27	-6
Thaïlande	26.7	2.1	2.4	11	-26	32	19
Canada	23.4	2.1	2.1	8	-18	21	15
Hong Kong (Chine)	15.7	1.5	1.4	7	-23	19	7
Australie	15.5	1.6	1.4	6	-31	30	16
Arabie saoudite	15.4	0.7	1.4	21	-27	12	21
Fédération de Russie	15.3	0.8	1.4	20	-27	28	27
Brésil	14.2	0.7	1.3	19	-23	42	25
Total 15 économies ci-dessus	830.0	78.1	75.2	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

SERVICES DE COMMUNICATIONS

PORTÉE

Le secteur inclut essentiellement les :

- Services postaux ;
- Services de courrier ;
- Télécommunications de base ;
- Télécommunications à valeur ajoutée.



POIDS ÉCONOMIQUE

La révolution des télécommunications a eu lieu et elles ont, à leur tour, révolutionné le commerce, au cours des 20 dernières années. Les monopoles publics des télécommunications jadis dominants ont été remplacés par des fournisseurs privés compétitifs. Ce phénomène a permis une croissance exponentielle de la téléphonie mobile, un abaissement des prix et l'explosion des services Internet. C'est ainsi que près de 70% de la population mondiale a aujourd'hui accès aux télécommunications (tant fixes que mobiles). Il importe de relever que la densité téléphonique est inférieure dans les pays qui ont conservé des réseaux et des services publics de transport de télécommunications.

En 2007, le nombre d'utilisateurs d'Internet à l'échelle de la planète dépassait le nombre d'abonnés à la téléphonie fixe, et le service mobile représentait 72% de tous les téléphones selon l'OMC. Le service universel est en train de devenir la norme de facto sur le marché, et non une norme réglementée (Blackman, 2007). L'accès à Internet et son utilisation ont été facilités par les connections à large bande de grande capacité dont bénéficiaient plus de 5% de la population en 2007. Les technologies à large bande ont mis davantage d'informations à la disposition des utilisateurs ordinaires et des entreprises, elles ont permis le téléchargement de vidéos et de musique dans des proportions inimaginables il y a dix ans.

Les télécommunications ont modifié les méthodes de travail des entreprises. Les télécommunications ont simplifié et mondialisé les achats, la vente et la gestion de la logistique. L'augmentation de l'externalisation des opérations vers les pays en développement est liée au fait qu'Internet et les applications connexes permettent, par exemple, d'avoir des centres d'appel à l'étranger comme s'ils se trouvaient juste à côté des clients et des entreprises servies.

Les communications sophistiquées, à moindre coût, ont littéralement dopé le commerce électronique et d'autres formes de fourniture transfrontières. Partout les entreprises disposent de sites web et offrent dans bien des cas l'achat et/ou la fourniture de leurs produits en ligne et, de plus en plus, par le biais de dispositifs mobiles. Et les pays en développement ont été les premiers à adopter les nouvelles technologies à grande échelle (services bancaires par téléphone mobile, par exemple - voir encadré 3). Les initiatives de gouvernement en ligne sont aussi en augmentation et ont amélioré et simplifié les services, amélioré la facilitation des échanges et l'interface avec les entreprises.

Le système postal a lui aussi connu de semblables transformations, bien que moins théâtrales. Les opérateurs postaux publics ont toujours gérés les lettres et les colis. La libéralisation du secteur des colis a transformé le secteur, a ouvert la porte à une nouvelle concurrence et débouché sur de nouveaux services. Le secteur des colis a tiré parti d'Internet, les consommateurs achetant toujours plus en ligne et escomptant des services de distribution des colis compétitifs pour transporter les envois et les livrer directement à leur domicile. Le service universel a gagné du terrain, les consommateurs, même dans les endroits reculés, pouvant compter sur la distribution des envois commandés en ligne. Le domaine d'activité réservé aux fournisseurs de service en vertu de l'obligation de service universel s'est réduit aux lettres, et même là le poids et la taille des lettres ont diminué. Certains pays continuent de faire montre de prudence et à hésiter à ouvrir pleinement le secteur postal à la concurrence.

La situation est toute autre dans le secteur des services de courrier. Par le passé, le secteur offrait un service très haut de gamme et une distribution garantie. Aujourd'hui la notion de services de courrier a été remplacée par le concept de livraison express, un nouvel éventail de services étant offert tels que de suivi et de localisation. Ce secteur hautement concurrentiel est dominé par un petit nombre d'opérateurs mondiaux offrant des services à valeur ajoutée.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

La plupart des négociations commerciales portent sur les services de télécommunication et de courrier. Les services postaux sont généralement considérés comme une chasse gardée du secteur public, bien qu'ils soient de plus en plus privatisés ou que ce domaine réservé se réduise comme peau de chagrin. Les services de courrier - initialement considérés comme des services postaux à valeur ajoutée - englobent les services de livraison express, bien que dans la pratique ils soient étroitement liés aux services de fret aérien et aux services de logistique de transport.

Sur les marchés libéralisés, la distinction entre les services de base et les services à valeur ajoutée semble bien moins marquée que par le passé. Selon le régime en vigueur, la distinction entre les deux types de services reste pertinente pour la réalisation de certains objectifs de service public ou universel, les prescriptions en matière de licences ou les obligations réglementaires. Il n'en demeure pas moins que ce changement a encouragé l'élaboration de bases de classifications différentes.

Dans le cadre de l'AGCS, la distinction entre les télécommunications de base et à valeur ajoutée reste pertinente pour la mise en œuvre de l'Annexe sur les télécommunications et le Document de référence sur les principes réglementaires favorisant la concurrence élaborés dans le cadre des négociations sur les télécommunications de base de 1998. Dans ces textes est employé l'acronyme PTTNS (services publics de transport de télécommunications) pour définir la portée des services et les fournisseurs de services auxquels les gouvernements sont tenus d'appliquer certaines disciplines. L'importance du Document de référence a été démontrée dans l'affaire Mexique – Télécommunications. La libéralisation intégrale des services et l'introduction de nouvelles technologies de transmission ont aussi estompé voire éliminé la distinction entre les services de base et les services à valeur ajoutée. L'UE, par exemple, n'établit plus de distinction juridique entre les services de base et les services à valeur ajoutée. Les fournisseurs peuvent intégrer différents services de télécommunication, ainsi qu'un éventail de services informatiques et audiovisuels et de technologies telles que la vidéo à la demande et les services de voix sur IP (protocole Internet).

Tableau 21 : Communications : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pratiques discriminatoires des fournisseurs d'infrastructures ■ Mise en œuvre des disciplines réglementaires ■ Indépendance des régulateurs ■ Interconnexion anticoncurrentielle ■ Redevances excessives pour l'itinérance mobile ■ Gestion du spectre ■ Obligations de service universel ■ Dégroupage de la boucle locale ■ Restructuration des opérateurs postaux ■ Diminution du domaine réservé aux services postaux ■ Restrictions applicables à la portée des opérations des sociétés de livraison express
Autre	<ul style="list-style-type: none"> ■ Document de référence sur les principes réglementaires favorisant la concurrence dans les télécommunications de base

Source : Auteur, à partir des listes de l'AGCS.

Encadré 30 : Téléphonie mobile

La téléphonie mobile a connu une croissance exponentielle dans les pays en développement, dès lors que les gouvernements ont commencé à accorder davantage de licences mobiles et que les opérateurs ont introduit le prépaiement, rendant le service accessible aux utilisateurs à faible revenu. En Afrique, par exemple, le taux de pénétration reste faible mais les taux de croissance de la téléphonie mobile restent les plus élevés au monde à plus de 30% en 2006-2007. Cette évolution a dopé le décollage économique de l'Inde, de la Chine et d'autres puissances émergentes, et elle a permis une connectivité numérique bien plus grande parmi les pauvres, un phénomène inimaginable à la fin des années 80. Une récente étude portant sur les télécommunications mobiles au Pakistan* confirme que les politiques favorisant la concurrence peuvent s'avérer essentielles au développement de la téléphonie mobile dans les pays en développement et qu'un régulateur indépendant est indispensable à la promotion de l'innovation technologique.

Source : OMC, 2010.

* Gao, P. et A. Rafiq (2009). Analysing the Mobile Telecommunications Market in a Developing Country : A Socio-Technical Perspective on Pakistan. Centre for Development Informatics Working Paper, n°40. Université de Manchester. Disponible à l'adresse : http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/research/publications/wp/di/documents/di_wp40.pdf.

Encadré 31 : Népal : ouverture des télécommunications

Les engagements contractés par le Népal ont impliqué la levée de toutes les limitations applicables au nombre de fournisseurs dans différents secteurs des télécommunications. En outre, le Népal s'est engagé à autoriser la participation de capitaux étrangers à hauteur de 80% dans le secteur. Ces changements visent à assurer la fiabilité des services de télécommunication et à les rendre accessibles dans tout le pays à un coût raisonnable. Le processus de libéralisation doit toutefois s'accompagner de l'établissement d'une autorité de réglementation pour garantir une concurrence équitable et éviter l'exploitation des consommateurs. Par ailleurs, étant donné que le Népal est en train de passer d'un marché monopolistique entre les mains du gouvernement à un marché libéralisé et concurrentiel, le défi va consister à établir une autorité de réglementation indépendante dotée des compétences, de l'information, de l'autorité requises et responsable.

Source : Raihan (2013).

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 22 : Principaux exportateurs et importateurs de services de communications, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	47 808	52 563	64.9	8	-7	3	10
Exportations extra-UE (27)	20 473	24 412	27.8	17	-1	13	19
États-Unis	11 324	12 988	15.4	...	0	10	15
Koweït ^{a/}	3 559	3 602	4.8	22	13	-48	1
Canada	2 959	3 440	4.0	9	5	14	16
Suisse	1 431	1 533	1.9	4	9	8	7
Inde	1 411	1 601	1.9	-2	-40	-5	13
Fédération de Russie	1 351	1 473	1.8	15	-10	1	9
Singapour	1 347	1 486	1.8	19	-13	28	10
Hong Kong (Chine)	1 241	...	1.7	6	1	39	...
Chine	1 220	1 689	1.7	20	-24	2	38
Total 10 économies ci-dessus	73 650	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	46 328	48 448	67.2	8	-4	1	5
Importations extra-UE (27)	18 814	21 160	27.3	14	-1	4	12
États-Unis	8 367	8 174	12.1	...	-5	5	-2
Canada	2 287	2 231	3.3	9	3	16	-2
Arabie saoudite	2 197	2 599	3.2	45	46	18	18
Fédération de Russie	2 100	2 530	3.0	23	1	11	21
Singapour	1 758	1 941	2.5	15	-6	28	10
Hong Kong (Chine)	1 673	...	2.4	8	-3	45	...
Norvège	1 620	...	2.3	42	-22	83	...
Corée, République de	1 460	1 464	2.1	14	7	19	0
Inde	1 194	1 394	1.7	23	22	-7	17
Total 10 économies ci-dessus	68 985	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

a/ Services de télécommunications.

SERVICES AUDIOVISUELS

PORTÉE

Le secteur inclut essentiellement les services relatifs à la télévision et à la radio, aux films cinématographiques, et d'enregistrements sonores.



Les services audiovisuels qui incluent les services et redevances relatifs à la production de films cinématographiques, de radio et de télévision, ainsi que les enregistrements musicaux, sont classés parmi les services de communication car le secteur comprend aussi les services télévisuels et radiophoniques. Les secteurs connexes sont classés ailleurs, tels que l'exécution de concerts en direct (considérés comme des services de spectacles), la location de bandes vidéo (autres services de location/de licence), ou la vente au détail et en gros de marchandises telles les films cinématographiques et les bandes vidéo.

POIDS ÉCONOMIQUE

Le secteur de l'audiovisuel est important. Le marché mondial était estimé à \$E.-U. 516 milliards en 2008. La télévision était le sous-secteur de loin le plus important, estimé à \$E.-U. 354 milliards (68%), suivi des films à \$E.-U. 84 milliards (16%), de la radiodiffusion à \$E.-U. 49 milliards (9,4%) et de la musique à \$E.-U. 31 milliards (6%). À elle seule l'Amérique du Nord représentait 42% du marché. S'agissant des films, le plus gros producteur au monde est l'Inde, suivi par les États-Unis, le Japon, la Chine et la France (Observatoire européen de l'audiovisuel, 2008).

Et pourtant, les services audiovisuels ont soulevé des problèmes sensibles dans les accords commerciaux pour des raisons de diversité culturelle, de droits de propriété intellectuelle et de protection sociale (réglementation des contenus, par exemple). L'UE a été un des plus ardents défenseurs de la Convention de l'UNESCO sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles. La Convention vise à 'protéger et à promouvoir la diversité des expressions culturelles' et à 'reconnaître la nature particulière des biens, services et activités culturels comme porteurs d'identités, de valeurs et de sens'. Certains pays y voient un contrepoids culturel à l'OMC pour les futurs différends portant sur le commerce et la culture, alors que certains de ses détracteurs la considèrent comme du protectionnisme déguisé.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Du fait des préoccupations entourant la protection de la diversité culturelle, l'Union européenne et le Canada ont opté pour la prudence en ce qui concerne les services audiovisuels dans les accords commerciaux, et le secteur est exclu de la portée des accords de libre-échange bilatéraux de l'UE. D'autres pays ont toutefois souvent contracté des engagements relatifs aux services audiovisuels tout en les accompagnant d'exemptions NPF (exceptions au principe NPF), ce qui permet aux pays signataires d'accords de co-production ou régionaux de préserver ces relations sans accorder les avantages de l'accès au marché à tous les pays exportateurs.

Ailleurs, les pays ont tendance à adopter une approche libérale dans d'autres secteurs, tout en protégeant les musées, théâtres et autres lieux culturels qui dépendent de fonds publics ou de subventions.

Tableau 23 : Audiovisuel : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Droits de propriété intellectuelle ▪ Protection culturelle/restrictions à la promotion ▪ Réglementation du contenu national/quotas sur le contenu étranger – obligations de diffuser exigeant des chaînes nationales qu'elles soient acheminées par des plates-formes de télévision par satellite ▪ Protection des accords bilatéraux de co-production ▪ Protection des subventions/financements publics pour les opérateurs de service public, en particulier pour la production de films, la télévision et la radio ▪ Traitement asymétrique des télécommunications et de la radiodiffusion ▪ Limitations relatives à la boucle locale ▪ Restrictions relatives à l'exploitation de contenu numérique
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limitations de la participation étrangère au capital ▪ Limitations relatives à la propriété croisée ▪ Limitations relatives au nombre d'opérateurs ▪ Taxes discriminatoires ▪ Limitations relatives au temps de publicité par les chaînes étrangères
Mode 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limitations relatives à l'emploi de comédiens et d'équipes de production locaux

Encadré 32 : Inde : secteur de l'audiovisuel

Le secteur des services audiovisuels est important pour l'Inde, tant aux plans économique que culturel. Outre son importance culturelle, il offre des possibilités de diversification. L'Inde est le plus gros pays producteur de films au monde, produisant en moyenne 800 longs métrages et 900 courts métrages dans différentes langues et dialectes locaux. L'industrie cinématographique indienne emploie directement ou indirectement près de 5 millions de personnes. Le réseau indien de radiodiffusion et de diffusion terrestre est aussi un des plus vastes au monde.

En adoptant la technologie numérique et en se lançant dans le câble et le satellite, le secteur de l'audiovisuel a connu une forte croissance dans les zones urbaines et rurales. En 2001, l'industrie cinématographique et télévisuelle a enregistré, à elle seule, une croissance de 30%. Ce secteur a un fort effet multiplicateur car les personnes qui y sont employées sont peu qualifiées et ont une forte propension à consommer.

Les marchés à l'exportation qui présentent un intérêt pour l'Inde comprennent l'ancienne Union soviétique et les pays comptant une importante diaspora indienne. Il s'agit notamment des États-Unis, des pays de l'UE, du Canada, de l'Australie ; de pays du Moyen Orient tels le Koweït, le Qatar, les Émirats arabes unis ; de pays d'Asie du Sud tels que Hong Kong (Chine), la Malaisie, Singapour ; de pays d'Afrique tels que le Kenya, le Nigéria, l'Ouganda, la République-Unie de Tanzanie ; et de pays voisins tels que le Bangladesh, le Pakistan et le Sri Lanka. À titre d'exemple, ZEE TV est la plus grosse société du sous-continent indien et est aujourd'hui disponible dans plus de 100 pays dans le monde. Rien qu'au Royaume-Uni, son audience régulière est estimée à 700 000.

Source : Nedumpara et Gupta (2004).

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 24 : Principaux exportateurs et importateurs de services audiovisuels et services connexes, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
États-Unis	13 529	...	48.1	6	4	-2	...
Union européenne (27)	11 203	...	39.8	3	2	11	...
Exportations extra-UE (27)	4 802	...	17.1	2	9	8	...
Canada	1 954	2 233	6.9	1	-5	5	14
Fédération de Russie	360	310	1.3	23	-1	39	-14
Argentine	343	298	1.2	12	-41	25	-13
Norvège	204	...	0.7	1	-9	-20	...
Corée, République de	189	271	0.7	8	-5	-5	44
Australie	128	209	0.5	0	-45	19	63
Chine	123	147	0.4	-2	-77	26	19
Hong Kong (Chine)	112	...	0.4	-14	-50	-2	...
Total 10 économies ci-dessus	28 145	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	13 356	...	60.5	0	-8	3	...
Importations extra-UE (27)	5 699	...	25.8	-3	-15	3	...
Canada	2 393	2 445	10.8	7	-3	30	2
États-Unis	1 666	...	7.5	12	8	-13	...
Australie	1 031	1 332	4.7	12	-18	15	29
Brésil	957	1 043	4.3	25	23	32	9
Fédération de Russie	851	875	3.9	18	6	18	3
Japon	732	...	3.3	-4	-12	-11	...
Chine	371	371	1.7	19	9	33	0
Corée, République de	360	329	1.6	18	-7	12	-9
Argentine	356	428	1.6	17	14	27	20
Total 10 économies ci-dessus	22 070	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat. Certains des principaux exportateurs et importateurs des services personnels, culturels et relatifs aux loisirs ne fournissant pas de données séparées sur les services audiovisuels et connexes, il se peut qu'ils ne figurent pas dans la liste. Voir les Métadonnées.

SERVICES INFORMATIQUES ET EXTERNALISATION D'OPÉRATIONS



PORTÉE

Au titre de l'AGCS, le secteur des services informatiques et connexes inclut essentiellement les :

- Services de consultations en matière d'installation des matériels informatiques ;
- Services de réalisation de logiciels ;
- Services de traitement de données ;
- Services de base de données.

La classification utilisée dans le W/120 (appendice I) est cependant aujourd'hui considérablement obsolète si l'on prend les services actuellement fournis par les sociétés de TIC. Les consultations en matière de TI sont proposées sur une base beaucoup plus large, comprenant notamment les consultations en gestion, alors que les services tels que ceux qui sont offerts en ligne sont étendus, reflétant la révolution technologique que représente Internet.

L'externalisation d'opérations fait partie des nouveaux services clés qui utilisent les services informatiques et de communication. Il s'agit d'un service fourni aux entreprises qui a littéralement explosé ces dernières années dans les pays en développement, un exemple important de services utilisant les TIC.

POIDS ÉCONOMIQUE

La demande de services informatiques est élevée, reflétant les besoins des entreprises en matière de traitement électronique efficace des transactions et des données. Selon l'OMC, les dépenses mondiales en services informatiques et en logiciels s'élevaient à \$E.-U. 1 trillion en 2007 et l'on s'attendait à ce qu'ils enregistrent une croissance annuelle de près de 10%. En 2006, les deux plus gros exportateurs étaient l'Inde et l'Irlande, alors que les principaux importateurs étaient les États-Unis et l'Allemagne. Les secteurs des services financiers, de communication, professionnels, de santé et touristiques sont de gros utilisateurs de services de TIC. D'autres secteurs devraient vraisemblablement connaître une croissance, à savoir les renseignements commerciaux, la gestion des ressources d'entreprise, la distribution au détail et les télécommunications, en particulier la téléphonie mobile.

Le secteur des TIC compte un grand nombre de petites et moyennes entreprises. La facilité et la rapidité avec laquelle apparaissent de nouvelles entreprises informatiques attestent de la compétitivité du secteur et pourraient constituer un problème pour la pérennité de l'activité, les entreprises étant susceptibles de disparaître aussi rapidement qu'elles sont apparues. Il n'en demeure pas moins qu'aucune pression ne semble être exercée pour qu'une nouvelle réglementation soit imposée à la branche, ni même qu'elle soit justifiée.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Les services informatiques sont un des secteurs susceptibles de dégager davantage de recettes à l'exportation pour les pays en développement sans qu'ils se heurtent à des obstacles au commerce. La fourniture en ligne de services de TIC par le biais des Modes 1 et 2 évite dans une grande mesure de devoir déplacer les experts en TIC jusqu'aux marchés pour fournir les services au titre du Mode 4. En d'autres termes, les pays en développement ont la possibilité de renforcer leur stock de compétences humaines en investissant dans la formation dans le secteur. Dans le même temps, pour de nombreuses sociétés de TIC il est important de rester proches de leurs clients, tant pour pouvoir réparer le matériel que pour résoudre les problèmes de logiciels. Il n'en demeure pas moins que les entreprises estiment encore nécessaire de convaincre les gouvernements d'assouplir les restrictions applicables à l'investissement étranger direct et en matière de visas ou de permis de travail imposées aux spécialistes des TIC.

La classification obsolète utilisée dans les accords commerciaux sur les services de TIC n'a pas, dans la pratique, posé de problème majeur, sachant que la branche est déjà une des plus libéralisées, concurrentielles et dérèglementées de tous les secteurs de services. Ainsi, plusieurs Membres de l'OMC ont proposé de contracter de nouveaux engagements portant sur l'ensemble du secteur (au niveau à deux chiffres de la CPC 84), plutôt que sur la base des sous-secteurs inscrits dans la classification. Un groupe de Membres de l'OMC a proposé un engagement sur les services informatiques et connexes comme point de départ des engagements pris dans le cadre du Cycle de Doha, alors que de nombreux Membres ayant récemment accédé à l'organisation ont récemment accepté les demandes d'engagements sur cette base.

Dans l'intervalle, les services d'externalisation d'opérations semblent être classés dans la catégorie 'autres services fournis aux entreprises', une classification qui ne reflète pas l'importance de ce nouveau service. De ce fait, les engagements dans ce secteur sont inférieurs à ce que l'on aurait pu escompter si ces services d'externalisation étaient considérés comme des services informatiques. Un groupe de pays en développement a proposé une plus grande libéralisation des Modes 1 et 2 et d'un large éventail de services liés à l'externalisation d'opérations pour essayer d'aligner les engagements sur les tendances mondiales en matière d'externalisation.

Tableau 25 : Services liés à l'informatique : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appui à la R-D ▪ Protection des droits de propriété intellectuelle ▪ Normes techniques ▪ Droits de douane prélevés sur les équipements informatiques ▪ Marchés publics ▪ Disponibilité de la bande passante/large bande
Mode 1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suppression des engagements non consolidés
Mode 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Restrictions applicables au mouvement temporaire des employés possédant des compétences techniques - permis et visas de travail

Encadré 33 : Bangladesh : profil d'une entreprise de TIC

Synesis IT est un bon exemple de société de services de TIC du Bangladesh.

Synesis IT Ltd offre des systèmes d'application et d'accès aux données sécurisés, adaptables et à la demande.

Trois diplômés de l'Université d'ingénierie et de technologie du Bangladesh ont créé la société en 2006. Ils souhaitent créer une société respectée à l'échelle internationale, attachée à la qualité, aux meilleures pratiques, reposant sur des procédures d'emploi bien établies, un engagement social et un modèle d'activité financièrement durable. Dans un premier temps, l'entreprise s'est concentrée sur le marché intérieur mais elle s'est depuis largement fait connaître à l'étranger. Elle peut se charger de travaux spécialisés qui lui sont confiés de l'étranger, grâce à des procédures simplifiées, des professionnels hautement qualifiés et des percées technologiques innovantes.

Parmi ses principaux marchés d'exportation figurent les États-Unis et l'Europe. En 2011, ses recettes annuelles ont atteint \$E.-U. 500 000, contre \$E.-U. 350 000 une année auparavant.

Synesis IT peut se targuer d'aider directement la société bangladaise au travers des projets mis en œuvre, notamment les centres d'appel pour un fournisseur national de services médicaux et pour les autorités en charge de l'eau à Dhaka. Sur la base de ce type de projets, Synesis IT s'est fait une solide réputation sur le marché intérieur. Elle est la seule société du Bangladesh au sein de laquelle ingénieurs et médecins travaillent ensemble, et son engagement en faveur de la parité lui vaut de compter 40% de femmes parmi son personnel. À l'origine Synesis IT comptait 7 employés, contre plus de 300 aujourd'hui.

Au cours des trois dernières années, Synesis IT a pu mettre en avant ces exemples de réussites locales à l'étranger, en particulier en Europe, où elle a bénéficié du soutien du programme du Fonds d'affectation spéciale des Pays-Bas (NTF) II de l'ITC. Le NTF II a aidé Synesis IT à renforcer ses capacités et sa visibilité sur le marché ; l'entreprise compte ainsi à présent des clients en Allemagne et aux Pays-Bas et a enregistré une augmentation de 20% de ses recettes à l'exportation.

Source : Centre du commerce international. LDC Services Exports: Trends and Success Stories, 2013.

Encadré 34 : Externalisation d'opérations

L'externalisation d'opérations est apparue et a connu une croissance rapide ces dernières années. Ces services englobent les centres d'appel, les services d'assistance aux utilisateurs et les services administratifs (de back-office). Ils permettent aux entreprises, en particulier dans les secteurs bancaire et des assurances, d'offrir un service à la clientèle à partir d'endroits reculés où les coûts sont moindres. Le prix de la téléphonie internationale fait qu'il s'avère moins coûteux pour une entreprise d'orienter les clients vers les centres d'appel situés dans ces régions, alors que le développement d'Internet signifie que les données peuvent être gérées efficacement sur le lieu de l'externalisation, pour autant que des systèmes de sécurité adéquats soient instaurés afin de protéger les données personnelles.

L'Inde et les Philippines ont particulièrement bien réussi à tirer parti de ces nouveaux débouchés en matière de service (voir l'encadré 4). Nombre de grandes entreprises de pays développés utilisent des fournisseurs indiens, et l'Association indienne NASSCOM estime que le secteur emploie 700 000 personnes et affiche des recettes à l'exportation de \$E.-U. 12 milliards en 2009 dans la région, l'entreprise estimant qu'elles devraient passer à environ \$E.-U. 30 milliards en 2012. Certains des pays les plus pauvres du monde, dont le Ghana, le Bangladesh, le Népal et le Sénégal se sont aussi lancés sur les marchés d'exportation de l'externalisation d'opérations. De nombreux pays ont réussi à concevoir des services d'externalisation d'opérations pour les entreprises de pays de même langue (le Mexique pour les États-Unis pour servir la communauté hispanophone, le Maroc, le Sénégal et la Tunisie ayant pour leur part ciblé la France).

Les services d'assistance en matière de technologies de l'information peuvent aussi être fournis par l'externalisation d'opérations. Il peut en effet s'avérer moins coûteux pour les entreprises de recourir à des experts en ligne plutôt que de les employer en interne. Les entreprises externalisent déjà leurs départements de TI vers les entreprises offrant ces services. Ceux-ci peuvent être fournis par téléphone ou en ligne au travers de chats sur le web. Il est en effet, pour ainsi dire, impossible de distinguer certains services informatiques des services de télécommunication à valeur ajoutée.

Source : Auteur et ITC.

Encadré 35 : Sénégal : profil d'une entreprise de TIC

PCCI est une holding locale créée en 2002 par trois Sénégalais. PCCI offre un large éventail de services administratifs (de back-office) aux entreprises désireuses d'externaliser des opérations. La gestion de la relation client (GRC) est le service le plus fréquemment proposé par l'entreprise, mais elle propose aussi des portails de gestion électronique des documents, des portails web, des systèmes de gestion de contenu, des services de traitement de courriel et d'enquêtes téléphoniques.

En l'espace de 10 ans, sa clientèle s'est élargie à l'étranger ; la plupart de ses clients sont de grosses entreprises et des entreprises de taille moyenne. Son chiffre d'affaire se présente comme suit : Europe, 40% et Afrique, 60%. PCCI fournit aussi des chaînes de valeur européennes et multinationales et intervient dans différents secteurs de services tels que les télécommunications, Internet, les communications, la sécurité et la distribution.

Grâce à l'expérience acquise sur le marché international, PCCI est aujourd'hui en train de se positionner pour offrir ses services à des clients locaux au Sénégal, en particulier des entreprises de télécommunications désireuses d'externaliser leurs appels entrants auprès du centre d'appel.

PCCI offre à ses clients une qualité de service et une maîtrise des coûts, et ce grâce à sa main-d'œuvre qualifiée, supervisée par une direction expérimentée et des réseaux d'infrastructures numériques de qualité supérieure au Sénégal. Sa réussite a suscité l'attention des milieux d'affaires et un nombre croissant d'autres sociétés de téléservices proposent aussi à présent des services de centres d'appel ainsi que des services à plus forte valeur ajoutée tels que de conception de logiciels et de soutien technique à distance.

Les employés de PCCI reçoivent une formation dans un français sans accent et acquièrent des connaissances générales sur la France. Ils sont aussi formés à reconnaître les accents régionaux français. Aujourd'hui, Les employés de PCCI représentent pas moins de 20 nationalités différentes et parlent plus de 50 langues.

Pour satisfaire aux besoins du marché international et accroître la confiance de ses clients, PCCI s'est dotée d'un système de contrôle de la qualité rigoureux pour tous ses processus opérationnels, lequel passe par des audits réguliers et vise à garantir que les services fournis sont conformes aux attentes des clients.

Il est important de noter que PCCI s'est aussi dotée d'un modèle d'incitation économique au titre duquel la facturation repose sur la performance. En général, les clients payent uniquement s'ils obtiennent des résultats. Un des facteurs de succès clés de la société a donc été l'accent mis dans les arrangements contractuels sur des indicateurs mesurables.

Source : Centre du commerce international. LCD Services Exports: Trends and Success Stories, 2013.

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 26 : Principaux exportateurs et importateurs de services d'informatique et d'information, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2008	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	113 316	128 652	57.2	13	-5	6	14
Exportations extra-UE (27)	49 057	57 036	24.8	18	-1	11	16
Inde ^{a/}	41 106	...	20.7
États-Unis	13 766	15 313	6.9	8	3	2	11
Chine	9 256	12 174	4.7	38	4	42	32
Israël ^{b/}	7 700	9 737	3.9	11	12	0	26
Canada	4 893	5 095	2.5	6	-16	16	4
Norvège ^{b/}	3 023	...	1.5	27	21	15	...
Philippines ^{b/}	1 928	2 062	1.0	85	52	10	7
Singapour	1 790	2 039	0.9	28	2	13	14
Australie	1 414	1 597	0.7	10	-10	11	13
Total 10 économies ci-dessus	198 190	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	54 513	59 072	57.8	11	-5	4	8
Importations extra-UE (27)	18 692	20 290	19.8	12	-4	4	9
États-Unis	19 385	23 977	20.5	13	1	14	24
Japon	3 573	4 214	3.8	8	-5	-5	18
Brésil	3 505	4 036	3.7	15	0	25	15
Chine	2 965	3 855	3.1	13	2	-8	30
Canada	2 904	3 272	3.1	10	1	8	13
Inde	2 531	1 457	2.7	15	-40	12	-42
Fédération de Russie	1 884	2 433	2.0	31	0	32	29
Norvège ^{b/}	1 674	...	1.8	8	-9	7	...
Australie	1 459	1 632	1.5	13	-5	17	12
Total 10 économies ci-dessus	94 395	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

a/ Estimation du Secrétariat.

b/ Services d'informatique.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat. Certains pays ne fournissant pas de données sur cette catégorie de services, il se peut qu'ils ne figurent pas dans la liste. Pour de plus amples renseignements concernant les asymétries, voir les Métadonnées.

SERVICES FINANCIERS

PORTÉE

Le secteur inclut essentiellement les services :

- D'assurance ;
- De réassurance ;
- Bancaires et liés aux titres ;
- D'intermédiation.



POIDS ÉCONOMIQUE

Les économies ne peuvent fonctionner correctement sans des services financiers efficaces et compétitifs qui facilitent l'investissement dans les entreprises et améliorent la productivité. L'ODI observe que l'accès aux services financiers, tels les services bancaires et d'assurance, contribue directement à la réduction de la pauvreté, permettant aux particuliers d'améliorer leur niveau de vie en créant des micro-entreprises et en gérant mieux leurs risques. Et pourtant, dans de nombreux pays en développement, l'accès aux financements est limité, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.

L'OMC relève que la valeur ajoutée du secteur financier va d'environ 1% du PIB dans les pays tels que le Cambodge, Madagascar et le Mali à plus de 10% dans les îles des Caraïbes de Saint-Kitts-et-Nevis, des Bahamas et de la Dominique, de même que dans les centres financiers tels que Hong Kong, Chine et Singapour. La production de services financiers s'est déplacée ces dernières années vers des pays tels que le Kiribati, la Jordanie, l'Islande, l'Irlande et le Royaume-Uni. Dans les pays en développement, le secteur emploie plus de 4% de la population en Uruguay et plus de 10% aux Bahamas, aux Îles Caïman et en Afrique du Sud.

Les services financiers ont connu une croissance rapide pendant les années 2000, et ce du fait des progrès technologiques, de la réforme réglementaire (y compris de la libéralisation), de l'expansion du commerce et de taux de croissance élevés à l'échelle mondiale. Les exportations de services financiers, y compris d'assurance, ont atteint \$E.-U. 370 milliards en 2007, représentant 11% des exportations mondiales de services commerciaux. Selon le McKinsey Global Institute, les avoirs financiers mondiaux s'élevaient à \$E.-U. 194 trillions en 2007, les États-Unis, les pays de l'Union européenne, le Japon et le Royaume-Uni représentant à eux seuls environ 75% de cette somme.

Si les pays développés ont dominé le commerce des services financiers, plusieurs pays en développement sont aussi devenus d'importantes sources de services financiers. Entre 1996 et 2006, les prêts entre pays en développement ont augmenté de plus de 50%.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Avant la crise financière de 2008, le secteur des services financiers faisait l'objet d'une réforme en profondeur et d'une libéralisation poussée, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. La consolidation et la convergence étaient aussi à l'ordre du jour, par le biais de fusions et d'acquisitions, en particulier dans le secteur bancaire, et la disparition des divisions traditionnelles entre les secteurs bancaire, de l'assurance et du courtage, ce qui a eu une incidence sur la concurrence dans le secteur.

La crise financière a mené les autorités à revoir la manière dont le secteur était réglementé. Les causes de la crise ont été étudiées en profondeur mais ne seront pas abordées dans le présent ouvrage. De l'avis général, l'ouverture des marchés à la concurrence étrangère et le traitement national n'en ont toutefois pas été la cause première. Par conséquent, la crise ne semble pas avoir encouragé l'introduction de nouvelles restrictions au commerce des services financiers. Au contraire, la principale réponse à la crise a été la modification de la réglementation du secteur, avec la séparation et l'isolation des mauvais risques, les dispositifs de recapitalisation, la nationalisation de certaines banques pour permettre la restructuration et les garanties gouvernementales des engagements bancaires.

On peut considérer qu'un grand nombre de ces changements de la pratique réglementaire visent des objectifs prudentiels. C'est pour cette raison que l'Annexe de l'AGCS sur les services financiers permet aux gouvernements d'adopter des mesures pour 'des raisons prudentielles, y compris pour la protection des investisseurs, des déposants, des titulaires de polices ou des personnes à qui un droit de garde est dû par un fournisseur de services financiers, ou pour assurer l'intégrité et la stabilité du système financier' (disposition aussi connue sous le nom 'd'exception d'ordre prudentiel'), bien qu'elle établisse aussi clairement que ces mesures ne doivent pas être utilisées par un Membre comme un moyen d'éviter ses engagements ou obligations au titre de l'Accord.

Les négociations en vertu de l'AGCS ont aussi débouché sur le Mémoire d'accord sur les engagements relatifs aux services financiers, lequel s'écarte de l'approche traditionnelle en matière d'inscription des engagements dans les listes, en établissant pour commencer une obligation de statu quo, de ne pas introduire de nouvelles mesures non conformes et deuxièmement, un ensemble d'obligations différentes en matière d'accès au marché et de traitement national. Le Mémoire d'accord est volontaire, les pays qui ont choisi de le suivre le mentionnent dans leurs listes d'engagements au titre de l'AGCS. Cette approche alternative n'est généralement pas mentionnée dans d'autres accords de libre-échange.

Tableau 27 : Services financiers : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	Réglementation prudentielle (ne devant pas être inscrite dans les listes)
Mode 1	<ul style="list-style-type: none"> ■ Limitations applicables à la fourniture transfrontières ■ Préférence des régulateurs pour la présence commerciale locale, en particulier dans le secteur de l'assurance ■ Plus grande disposition à contracter des engagements en matière d'informations financières et pour l'assurance maritime, de l'aviation et des transports.
Mode 2	Limitations applicables aux achats transfrontières par les ressortissants du pays visé
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ■ Limitations applicables aux opérations, comme sur le nombre de distributeurs automatiques autorisés ■ Restrictions applicables aux succursales et aux bureaux de représentation ■ Nécessité de prouver la durée d'activité ■ Prescriptions minimales en matière de capitalisation ■ Restrictions en matière de concentration de la propriété bancaire ■ Prescriptions en matière de nationalité pour les directeurs

Encadré 36 : Népal : secteur des services financiers

Le Népal compte déjà quelques compagnies d'assurance entièrement étrangères, de même que quelques coentreprises, de sorte que la libéralisation dans le cadre de l'OMC n'expose pas le pays à une donne entièrement nouvelle. Reste qu'un système réglementaire solide demeure indispensable pour garantir un marché de l'assurance efficace, sûr, équitable et stable et pour promouvoir la croissance et la concurrence dans le secteur, les marchés de l'assurance s'étant développés beaucoup plus rapidement que le dispositif de surveillance des assurances.

Au fil des ans, le secteur bancaire du Népal s'est lentement transformé, passant d'un secteur fortement étatisé à un secteur dynamique dominé par des entreprises privées. Dans le cadre du Programme de réforme du secteur financier, le Népal a opéré plusieurs réformes institutionnelles. Il n'en demeure pas moins que la Nepal Rastra Bank (la Banque centrale du Népal) doit encore palier les insuffisances de son cadre de surveillance et renforcer les mécanismes. En outre, avant de poursuivre la libéralisation du secteur financier, le Népal doit résoudre plusieurs problèmes, tels que le recouvrement des prêts auprès des mauvais payeurs et la situation financière des deux banques commerciales appartenant à l'État.

Source : Raihan (2013).

Encadré 37 : Cambodge : profil d'une entreprise du secteur bancaire

La ACLEDA Bank a été créée avec l'assistance de l'Organisation internationale du travail et le Programme des Nations Unies pour le développement en janvier 1993, en tant qu'ONG nationale pour le développement des micro et petites entreprises et du crédit. L'expansion de son réseau dans toutes les provinces et villes du Cambodge, conjuguée à sa capacité à opérer de manière durable et en dégageant un bénéfice, ont conduit son Conseil d'administration et ses partenaires internationaux à conclure qu'elle devrait devenir une banque commerciale. La décision a aussi été motivée par la nécessité d'offrir un cadre réglementaire sûr qui faisait défaut dans les précédents statuts de l'ACLEDA et de lui permettre d'élargir son offre de financements (injection de capitaux, services de dépôt public et prêts commerciaux interbancaires) à l'appui de l'expansion de son portefeuille d'activités de micro financement.

Depuis 2003, la ACLEDA Bank est une banque commerciale agréée à part entière dont le capital a été multiplié par trois pour atteindre \$E.-U. 13 millions. Elle a été rebaptisée ACLEDA Bank Plc. Fin 2012, les avoirs de ACLEDA Bank s'élevaient au total à \$E.-U. 1,9 milliards, sa part du marché s'établissant à environ 22% de tous les prêts accordés dans le pays et 21% de tous les dépôts.

En 2012, la banque a déclaré des recettes de plus de \$E.-U. 65 millions – soit une augmentation de 31% en comparaison de 2011.

Ces chiffres étaient le corollaire d'une forte croissance de l'activité bancaire relative à presque tous les produits, en dépit d'une concurrence robuste, y compris de la part de nombreuses banques étrangères présentes au Cambodge. La banque détient actuellement un portefeuille de prêts de \$E.-U. 1,4 milliards et compte plus de 320 731 emprunteurs, dont plus de la moitié de femmes. Elle emploie 8 344 personnes dans 238 succursales et bureaux dans toutes les provinces et villes du Cambodge.

ACLEDA Bank est actuellement à 51% entre des mains cambodgiennes, y compris des membres de son personnel, les 49% restants étant détenus à part égale par la Société financière internationale, la Compagnie financière de la BRED (une filiale de BRED Banque Populaire), JSH Asian Holdings Ltd (une filiale de Jardine Strategic Holdings Limited), et les trois fonds d'investissement (Triodos-Doen-Foundation, Triodos Fair Share Fund, et Triodos Microfinance Fund) gérés par Triodos Investment Management.

ACLEDA Bank offre des services de banque en ligne, de crédit, de dépôt, de transferts de fonds locaux et internationaux, de financement commercial, de gestion de trésorerie, de change, entre autres.

La banque est déjà présente dans deux pays voisins. En 2007, elle a ouvert sa première succursale en République démocratique populaire lao où elle compte 28 bureaux. En 2008, elle s'est vue décerner une licence bancaire à part entière dans le pays. En 2010, ACLEDA Bank Lao Ltd a doublé son capital pour atteindre \$E.-U. 26 milliards grâce à l'émission d'actions. En 2011, ACLEDA Bank Plc. A conservé une participation de 39,95% dans la filiale. Les principales activités de ACLEDA Bank Lao Ltd sont la fourniture de services bancaires et connexes. Plus récemment, en 2013 ACLEDA a étendu ses opérations au Myanmar, en constituant la filiale ACLEDA MFI Myanmar Co., Ltd dotée d'un capital initial de \$E.-U. 10 millions.

Établir une présence commerciale à l'étranger n'est pas la seule façon pour la banque d'opérer à l'internationale. ACLEDA Bank accepte aussi des dépôts de non-résidents et leur offre des services financiers. ACLEDA Bank est la première banque au Cambodge à être notée par une agence de crédit internationale (Standard and Poor). En 2012, elle s'est vue décerner le 2012 Most Admired ASEAN Enterprises Awards, un prix prestigieux récompensant l'entreprise la plus admirée de l'ANASE dans la catégorie Croissance et Emploi par le Business Advisory Council.

Source : Centre du commerce international. LCD Services Exports: Trends and Success Stories, 2013.

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 28 : Principaux exportateurs et importateurs de services d'assurance, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	38 848	39 707	53.1	11	-7	-1	2
Exportations extra-UE (27)	17 481	17 457	23.9	18	-6	-3	0
États-Unis	14 605	15 351	20.0	14	8	1	5
Suisse	4 918	5 671	6.7	8	-5	-12	15
Canada	4 392	4 593	6.0	6	-5	10	5
Singapour	2 837	2 024	3.9	17	31	18	-29
Mexique	1 831	2 262	2.5	3	-21	15	24
Inde	1 782	2 575	2.4	14	-2	17	44
Chine	1 727	3 346	2.4	26	15	8	94
Japon	1 274	1 638	1.7	8	-8	47	29
Bahreïn	906	352	1.2	7	-7	6	-61
Total 10 économies ci-dessus	73 120	77 520	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
États-Unis	61 767	57 562	44.3	17	8	-3	-7
Union européenne (27)	34 058	34 839	24.4	5	-10	6	2
Importations extra-UE (27)	12 187	13 874	8.7	4	-13	12	14
Chine	15 755	19 769	11.3	17	-11	39	25
Japon	6 799	6 771	4.9	29	0	32	0
Canada	6 240	6 847	4.5	4	-6	8	10
Inde	5 004	6 078	3.6	17	-7	24	21
Singapour	3 479	3 250	2.5	13	5	31	-7
Mexique	2 626	4 086	1.9	2	17	-18	56
Thaïlande	2 107	2 634	1.5	9	-21	31	25
Arabie saoudite	1 669	1 950	1.2	28	-18	11	17
Total 10 économies ci-dessus	139 505	143 785	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat.

Tableau 29 : Principaux exportateurs et importateurs de services financiers, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	134 302	153 436	51.7	7	-19	2	14
Exportations extra-UE (27)	61 063	65 335	23.5	7	-20	4	7
États-Unis	66 387	72 989	25.6	11	-1	6	10
Suisse ^{a/}	15 791	17 034	6.1	2	-16	-2	8
Hong Kong (Chine)	13 141	15 288	5.1	16	-6	16	16
Singapour ^{a/}	12 182	14 099	4.7	22	-7	31	16
Inde	6 003	6 414	2.3	39	-15	64	7
Japon	3 607	4 106	1.4	-6	-12	-25	14
Canada	3 312	3 766	1.3	11	-18	31	14
Corée, République de	2 736	3 367	1.1	11	-40	20	23
Liban	2 076	...	0.8	...	15
Total 10 économies ci-dessus	259 535	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	61 601	72 413	61.6	6	-18	6	18
Importations extra-UE (27)	24 759	30 221	24.8	7	-19	11	22
États-Unis	13 803	15 070	13.8	3	-21	2	9
Inde	6 787	8 210	6.8	51	6	81	21
Canada	3 658	3 506	3.7	6	-6	-2	-4
Hong Kong (Chine)	3 532	3 985	3.5	20	5	7	13
Japon	3 150	3 347	3.1	3	-23	3	6
Singapour ^{a/}	2 369	2 604	2.4	21	-20	17	10
Suisse ^{a/}	1 722	1 898	1.7	10	-11	-9	10
Fédération de Russie	1 720	1 744	1.7	14	-29	16	1
Brésil	1 679	1 779	1.7	18	41	4	6
Total 10 économies ci-dessus	100 020	114 555	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

a/ Y compris les services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM), voir les Métadonnées.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat.

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES



PORTÉE

Le secteur inclut essentiellement les services professionnels agréés :

- Services comptables et de tenue de livres ;
- Services juridiques ;
- Services d'architecture ;
- Services d'ingénierie.

Parmi les autres services non agréés fournis aux entreprises figurent les services relatifs au commerce, les crédits-bails opérationnels (locations), ainsi que les services fournis aux entreprises, professionnels et techniques divers. Ces derniers incluent les services de consultation en matière de gestion, de relations publiques, de publicité, d'étude de marché et de sondages, de recherche-développement et autres services techniques, agricoles, d'extraction minière et de traitement sur site. La présente publication ne traite pas des services non agréés, mais elle contient de nombreux exemples de débouchés offerts aux pays désireux de contracter des engagements dans des secteurs moins sensibles que certains secteurs de premier plan mentionnés par ailleurs.

POIDS ÉCONOMIQUE

Les quatre principaux services professionnels agréés, bien qu' uniques, partagent quelques caractéristiques communes :

- Chacun de ces secteurs repose sur les compétences de professionnels qualifiés ayant reçu une formation spécialisée ;
- Les compétences requises doivent respecter les normes internationales ;
- La reconnaissance de ces qualifications est essentielle à la fourniture internationale du service en question.

Outre ces points communs, chaque secteur possède ses propres caractéristiques.

Les services d'architecture et d'ingénierie constituent le secteur de services professionnels agréés le plus important avec 20% des exportations mondiales. Ils font aussi partie des plus libéralisés. Ils sont étroitement liés au secteur de la construction et des autres services fournis aux entreprises. La plupart des architectes sont indépendants, qu'ils soient mandants principaux, partenaires ou associés. La Chine fait exception à la règle, les organismes publics employant 80% des architectes et ingénieurs. La technologie a grandement contribué à réformer la pratique de l'architecture, et nombreux sont les services aujourd'hui fournis électroniquement. À l'inverse, les ingénieurs doivent être physiquement présents pendant les projets de construction, et nombreux sont ceux qui travaillent pour de grosses entreprises d'ingénierie.

Les services comptables sont un ingrédient essentiel d'autres marchandises et services, en particulier dans le cadre de la mise en œuvre et de l'exécution des réglementations financières. La désignation des membres de la profession a une incidence sur la taille du secteur. Dans certaines juridictions, la qualification atteste d'un niveau d'éducation professionnelle, dans d'autres elle équivaut à un titre professionnel auquel le professionnel renonce lorsqu'il quitte la profession. Seuls les comptables ayant atteint un niveau donné de compétences sont agréés et habilités à réaliser des audits statutaires des résultats financiers, lesquels sont exigés par la loi et doivent respecter des normes comptables données. C'est à ce niveau que la reconnaissance mutuelle des qualifications devient importante, lorsque les cabinets comptables dûment qualifiés cherchent à travailler dans d'autres juridictions.

Le secteur juridique est le socle sur lequel reposent les contrats et le règlement des différends commerciaux internationaux, et pourtant il est aussi le plus protégé de toutes les professions libérales, un secteur largement sous-développé dans les pays en développement. Il a connu une croissance significative et s'est considérablement consolidé ces dernières années suite à l'émergence de cabinets juridiques multinationaux employant un grand nombre de juristes, en particulier aux États-Unis. Au Royaume-Uni, plus de la moitié des recettes générées par les 100 plus gros cabinets juridiques sont celles de cabinets juridiques internationaux basés à Londres (IFSL, 2009).

Les secteurs des services comptables, juridiques et de consultation en matière de gestion représentent ensemble un plus petit pourcentage des exportations mondiales (18%) que les services d'architecture et d'ingénierie.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Les secteurs de l'architecture et de l'ingénierie sont déjà largement libéralisés, bien que le secteur de l'ingénierie dépende dans une grande mesure du mouvement d'ingénieurs qualifiés, ce qui fait que le Mode 4 est le mode de fourniture le plus important pour ce secteur. Le secteur de la comptabilité est aussi largement libéralisé, à l'exception des services d'audit statutaire et de notariat public. Dans le secteur juridique, les pays limitent les activités de cabinets juridiques étrangers à la consultation sur le droit du pays d'origine et le droit international privé. La représentation devant les tribunaux est normalement réservée aux sociétés nationales, tout comme la consultation sur le droit du pays hôte.

Pour que la valeur des titres professionnels soit reconnue, ils doivent être protégés. Mais il convient de veiller à ce qu'ils ne soient pas utilisés comme un obstacle déguisé au commerce. Si l'objectif de la réglementation peut être de préserver la qualité des normes, elle peut aussi avoir pour effet de limiter la concurrence et la transparence.

La reconnaissance des qualifications est une question importante pour le commerce des services professionnels. Comme nous l'avons vu en Partie I, les services professionnels sont fournis par le biais de personnel qualifié. Toutefois, à moins que le pays dans lequel les services doivent être fournis reconnaisse les qualifications obtenues par le professionnel en question, il risque de ne pas lui permettre de fournir ces services. Pour éviter au professionnel de devoir obtenir une nouvelle qualification dans le pays visé, les pays peuvent conclure des accords de reconnaissance mutuelle (ARM), qui reconnaîtront intégralement ou partiellement les qualifications obtenues.

Tableau 30 : Services professionnels et autres services fournis aux entreprises : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Restrictions à l'entrée et relatives à la conduite professionnelle ▪ Normes de qualité et droits exclusifs ▪ Reconnaissance des qualifications et des normes ▪ Restrictions quantitatives ▪ Restrictions en matière de publicité ▪ Réglementation des prix ▪ Règles relatives à la coopération interprofessionnelle ▪ Restrictions relatives à la portée des activités (services d'audit statutaire et de notariat public, par exemple)
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prescriptions en matière de résidence ▪ Restrictions applicables à la forme juridique (interdiction des succursales de cabinets juridiques étrangers, par exemple)
Mode 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Restrictions applicables au mouvement de professionnels qualifiés

Encadré 38 : Plateforme des services professionnels de l'Afrique de l'est

Le East African Business Council a lancé la Plateforme des services professionnels de l'Afrique de l'est en septembre 2012 en tant qu'enceinte régionale de représentation des intérêts du secteur des services professionnels. La plateforme atteste du caractère vital du développement des services professionnels et d'autres secteurs de services, pour tirer parti du développement de l'économie de l'Afrique de l'est.

Le East African Business Council a déclaré que la plateforme visait à placer les questions relatives aux services professionnels au premier rang des programmes politiques de la Communauté de l'Afrique de l'est. La plateforme a pour mission de favoriser la création d'un marché unique, intégré et dynamique pour les services professionnels en Afrique de l'est. Pour atteindre cet objectif, une approche en deux parties a été adoptée qui prévoit un soutien politique ainsi qu'un appui aux entreprises.

Source : East African Business Council.

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 31 : Principaux exportateurs et importateurs des autres services aux entreprises, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	447 212	498 557	53.1	7	-10	4	11
Exportations extra-UE (27)	213 216	234 957	25.3	7	-6	3	10
États-Unis	111 397	...	13.2	11	1	9	...
Chine	61 242	64 528	7.3	21	-2	34	5
Inde ^{a/}	44 580	...	5.3
Singapour	43 851	49 384	5.2	16	7	14	13
Japon	42 473	45 273	5.0	9	3	0	7
Hong Kong (Chine)	37 516	...	4.5	9	-3	16	...
Taipei chinois	18 818	21 669	2.2	10	-16	18	15
Canada	18 236	20 682	2.2	4	-13	11	13
Corée, République de	16 834	18 911	2.0	12	-7	39	12
Total 10 économies ci-dessus	842 160	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	393 192	433 398	57.7	6	-8	0	10
Importations extra-UE (27)	160 224	177 503	23.5	8	-8	-1	11
États-Unis	69 418	...	10.2	14	1	7	...
Inde	39 678	...	5.8	24	4	89	...
Japon	39 164	45 859	5.7	8	-4	1	17
Chine	34 310	39 497	5.0	16	-12	0	15
Corée, République de	30 422	35 827	4.5	14	-1	12	18
Singapour	25 418	30 559	3.7	19	-5	27	20
Brésil	20 874	25 256	3.1	23	13	36	21
Fédération de Russie	15 796	19 278	2.3	20	-14	15	22
Canada	13 392	15 060	2.0	1	-12	8	12
Total 10 économies ci-dessus	681 665	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

a/ Estimation du Secrétariat.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat. Pour de plus amples renseignements concernant les asymétries, voir les Métadonnées.

SERVICES DE CONSTRUCTION

PORTÉE

Le secteur inclut essentiellement :

- La construction de bâtiments ;
- Le génie civil dans la construction (routes, ponts, conduites, systèmes d’approvisionnement en eau et d’assainissement) ;
- Installation et assemblage (plomberie, électricité, etc.) ;
- Travaux de finition (vitrage, peinture, crépissage, etc.).



Le secteur est généralement considéré dans son intégralité et est étroitement lié aux services professionnels d’architecture et d’ingénierie.

POIDS ÉCONOMIQUE

À l’échelle mondiale le secteur de la construction représentent environ 5% du PIB 7% de l’emploi. Au plan intérieur, qui concerne l’essentiel des services de construction, le secteur se caractérise par un grand nombre de petites entreprises qui emploient souvent moins de 20 personnes, lesquelles possèdent généralement une formation spécialisée. Plusieurs entreprises peuvent être associées à un chantier de construction - l’entreprise chargée du bâtir la structure du bâtiment s’attachera souvent les services d’autres entreprises spécialisées dans les services auxiliaires tels que la crépissage ou la décoration.

Dans le cas de projets d’infrastructures d’envergure, comme pour la construction de routes ou de ponts, ce sont souvent de grandes entreprises multinationales de génie civil qui sont engagées. Les clients de ces services de construction sont dans une grande mesure des gouvernements ou des sociétés privées. Le secteur de la construction étant généralement fortement concurrentiel et dégageant des marges bénéficiaires faibles, les entreprises de construction sont en recherche constante de nouvelles possibilités de faire des affaires et d’ajouter de la valeur. Nombreuses sont celles qui cherchent à travailler en partenariat avec le client au travers de partenariats public-privé, d’arrangements CET (construction, exploitation, transfert), ou d’autres formes d’initiatives de financement privé, et restent présentes au-delà de la phase de construction en concluant des contrats de maintenance et de réparation. Les entreprises peuvent de plus en plus offrir des services entièrement intégrés allant de la conception, à la construction, à la gestion de projet et aux services de consultation.

L’OMC laisse entendre que certains pays auraient développé des spécialités de projets particulières, citant les États-Unis pour les usines chimiques et pétrochimiques, le Japon et la République de Corée pour l’automobile et l’électronique, l’Europe pour les infrastructures de transport, la production d’électricité et les déchets, et la Chine dans les domaines de la construction générale, de l’électricité, de l’eau, des transports et des télécommunications.

LIBÉRALISATION EN VERTU D’ACCORDS COMMERCIAUX

Contrairement à la plupart des secteurs de services dont la production est intangible, les services de construction débouchent sur un produit concret (un bâtiment, une route, etc.). Ils exigent à la fois une présence commerciale et le recours à du personnel essentiel, raison pour laquelle les restrictions aux échanges transfrontières sont négligeables. Internet a permis d’élargir la gamme de services pouvant être fournis transfrontières, comme dans le cas des travaux de dessin et des études de terrain, mais ils sont étroitement liés aux services professionnels d’architecture et d’ingénierie, pour lesquels des prescriptions en matière de qualification doivent être satisfaites. Ce secteur est donc généralement axé sur les Modes 3 et 4.

Les pays exigent souvent une présence locale pour être, d’une manière ou d’une autre, liés à un partenaire local pour un projet, ou ils exigent des entreprises étrangères qu’elles obtiennent une autorisation préalable, et bien souvent les pays exigent qu’une grande proportion de la main-d’œuvre soit engagée localement, en imposant, par exemple, des critères relatifs au marché du travail, des contingents, des prescriptions

en matière de nationalité ou de résidence. Les gouvernements réservent souvent leurs subventions aux fournisseurs nationaux. Une grande partie du marché des services de construction relève aussi des marchés publics, lesquels ne sont pour l'essentiel pas couverts par les obligations principales contenues dans les accords sur le commerce des services.

Tableau 32 : Construction : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Règles régissant les marchés publics ▪ Prescriptions en matière de licences et de qualifications ▪ Aménagement urbain et occupation des sols ▪ Restrictions relatives aux subventions publiques ▪ Règlements de construction ▪ Permis et inspections ▪ Prescriptions en matière d'autorisation préalable liées au contenu/à l'emploi local ▪ Réglementation des services publics/concessions ▪ Normes nationales en matière de construction ▪ Transfert de savoir-faire
Mode 1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Engagements limités au dessin
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Constitution d'une société de droit local obstacle à la présence commerciale basée sur un projet ▪ Partenaires locaux/coentreprises ▪ Préférence pour la main-d'œuvre locale ▪ Critères relatifs au marché du travail
Mode 4	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Données commerciales

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 33 : Principaux exportateurs et importateurs de construction, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	38 090	39 216	45.1	5	-11	-8	3
Exportations extra-UE (27)	21 792	23 363	25.8	8	-8	-8	7
Chine	14 495	14 795	17.2	41	-8	53	2
Corée, République de	11 977	15 185	14.2	21	6	-18	27
Japon	10 637	10 968	12.6	8	-9	-15	3
Fédération de Russie	2 625	3 119	3.1	4	-29	-20	19
États-Unis	2 611	...	3.1	...	4	-35	...
Turquie	1 120	1 250	1.3	5	12	-12	12
Singapour	1 049	1 179	1.2	14	0	13	12
Iran (République islamique d')	951	...	1.1	-8	-92
Israël	838	1 004	1.0	19	-4	7	20
Total 10 économies ci-dessus	84 390	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	24 857	25 230	41.8	6	-6	-14	1
Importations extra-UE (27)	10 673	11 472	17.9	7	6	-15	7
Japon	7 883	7 711	13.2	11	1	-31	-2
Chine	5 072	3 753	8.5	26	34	-14	-26
Angola	4 643	...	7.8	29	-7	-1	...
Fédération de Russie	4 382	5 655	7.4	2	-49	-2	29
Arabie saoudite	3 789	2 578	6.4	22	-27	15	-32
Algérie	2 556	...	4.3	36	14	-15	...
États-Unis	2 351	...	4.0	...	4	-34	...
Corée, République de	2 302	3 092	3.9	21	8	-18	34
Kazakhstan	1 666	1 900	2.8	-3	-35	-19	14
Total 10 économies ci-dessus	59 500	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.

Note : D'après les informations à la disposition du Secrétariat. Certains pays ne fournissant pas de données séparées sur cette catégorie de services, il se peut qu'ils ne figurent pas dans la liste (c'est par exemple le cas des Émirats arabes unis et de la Suisse).

SERVICES DE DISTRIBUTION

PORTÉE

Ce secteur inclut essentiellement :

- Les services de courtage ;
- Les services de commerce de gros ;
- Les services de commerce de détail ;
- Les services de franchisage.



Les négociations se concentrent principalement sur les services de commerce de gros et de détail.

POIDS ÉCONOMIQUE

Dans nombre de pays, la distribution est le deuxième secteur économique après le secteur manufacturier et il est essentiel au bon fonctionnement des marchés. Les fournisseurs de services constituent le lien nécessaire entre les producteurs et les importateurs de marchandises et leurs consommateurs, et ce en garantissant l'accès à une grande variété de produits à un prix compétitif. Le secteur se doit donc impérativement d'être efficace. Les entreprises de distribution ne peuvent se permettre de conserver des stocks importants et doivent donc trouver des moyens efficaces de concilier la demande croissante d'une gamme toujours plus large de produits et la nécessité de maintenir les frais de stockage à un niveau bas pour satisfaire ces exigences.

La concurrence pousse les fournisseurs locaux à améliorer leurs méthodes de production et les normes connexes, la gestion des chaînes d'approvisionnement, et l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC). Elle les encourage à se doter de nouveaux systèmes de gestion et d'organisation pour améliorer la maîtrise des stocks et gérer autrement les relations avec les fournisseurs.

Les services de distribution peuvent être fournis de différentes manières - à partir de magasins de détail, en ligne (commerce électronique) ou par la vente en porte-à-porte. Les magasins de détail vont des petits magasins de village ou de quartier aux gros supermarchés ou grands magasins, ou même aux grandes zones commerciales ou centres commerciaux situés à l'extérieur des villes. Les distributeurs sont également en lien direct avec les producteurs, les sociétés de logistique et les transporteurs, de même qu'avec les agences de publicité. Ils possèdent souvent leurs centres de distribution, lesquels font office de grossistes ou d'installations de stockage et d'entreposage.

Le commerce électronique est, dans de nombreux pays, un segment de marché en pleine croissance. Les consommateurs préfèrent de plus en plus chercher des produits sur Internet, où ils peuvent trouver un large choix et comparer les prix, ce qui tire souvent les prix des produits vers le bas par rapport au commerce traditionnel. Les achats sont effectués en ligne, la livraison se faisant soit au domicile du consommateur, soit dans un point relais. Le secteur inclut aussi la vente directe, laquelle implique la vente de marchandises directement au domicile des consommateurs ou au domicile d'autres vendeurs, loin des points de vente de détail permanents. Cette tendance a transformé les achats en ville dans de nombreux pays.

Le franchisage diffère des autres services de distribution en ce sens que les franchiseurs vendent des droits et des privilèges spécifiques. À titre d'exemple peut être cité le droit d'utiliser une forme de distribution ou une marque de commerce particulière. Il s'agit souvent d'une solution moins coûteuse pour pénétrer un marché, le franchiseur pouvant lancer une marque sur le marché en bénéficiant d'une formation et des normes qualité du franchiseur, ce dernier étant en mesure de lancer sa marque sur le marché à moindre coût.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

La libéralisation des services présente l'avantage de déboucher sur une plus grande efficacité, des économies d'échelle et la capacité d'offrir des prix plus intéressants, une meilleure qualité et un choix plus vaste aux consommateurs. Nombre de pays en développement restent toutefois préoccupés par la menace potentielle que représentent les fournisseurs étrangers pour les détaillants locaux. Ils craignent que l'entrée sur le marché de gros distributeurs étrangers ne pousse les détaillants locaux à mettre la clef sous la porte. En dépit des avantages pour les consommateurs, l'on constate une réticence à introduire des gammes de produits élargies et de nouvelles pratiques de gestion plus efficaces.

C'est donc dans le domaine de la présence commerciale que l'on trouve les principaux obstacles au commerce. Il s'agit notamment de limitations de la participation étrangère au capital ou de limitations concernant le nombre de licences accordées à des fournisseurs étrangers, de même que l'application de critères d'examen des besoins économiques, en particulier pour les gros points de vente de détail. Nombre de pays continuent d'imposer des prescriptions visant à constituer des coentreprises avec des fournisseurs locaux. Certains pays limitent aussi le nombre de points de vente étrangers dans certaines zones géographiques (plus fréquent dans le cas des services de vente au détail que de gros). Les gouvernements locaux et les services d'urbanisation sont chargés de la mise en œuvre de nombre de ces mesures. Sachant que le secteur est un secteur à forte intensité de main-d'œuvre, les pays exigent souvent qu'un certain pourcentage des employés soient engagés localement. Cette situation peut déboucher sur l'imposition de prescriptions en matière de nationalité ou de résidence pour les cadres et de limitations concernant le mouvement temporaire des personnes physiques.

S'agissant de la distribution transfrontières, comme par exemple via Internet, les limitations peuvent consister en des taxes discriminatoires sur les marchandises livrées par courrier postal, ainsi qu'en des prescriptions en matière de présence commerciale ou autres discriminations à l'encontre des entreprises non établies dans le pays qui vendent des produits par Internet.

Le commerce des services de distribution est aussi affecté par les restrictions appliquées dans d'autres secteurs de services dont dépendent détaillants et grossistes, tels que les services de transport, logistique et financiers, ainsi que par les obstacles au commerce des marchandises. Tout comme la libéralisation du commerce des marchandises a facilité la croissance du commerce de services de distribution, le maintien de certains obstacles au commerce des marchandises, tels que les services de dédouanement complexes, peuvent avoir l'effet inverse.

Tableau 34 : Services de distribution : obstacles au commerce et questions réglementaires

Mode de fourniture	Limitations types
Général	<ul style="list-style-type: none"> ■ Règlements concernant l'aménagement urbain/l'occupation des sols ■ Réglementation plus contraignante sur le marketing par téléphone et électronique ■ Longueur des procédures d'autorisation pour les points de vente de grande taille ■ Horaires d'ouverture restrictifs
Mode 1	<ul style="list-style-type: none"> ■ Taxes discriminatoires sur les marchandises livrées par courrier postal ■ Discrimination à l'encontre des entreprises non établies dans le pays qui vendent des produits par Internet
Mode 3	<ul style="list-style-type: none"> ■ Limitations de la participation étrangère au capital ■ Prescriptions régissant les coentreprises avec des fournisseurs locaux ■ Restrictions/examens des besoins économiques concernant la taille des établissements de vente au détail ■ Restrictions géographiques - autorisations limitées à certaines villes ■ Restrictions concernant certains produits en particulier pouvant être distribués ■ Prescriptions relatives à l'emploi de main-d'œuvre locale

Encadré 39 : Chine : services de distribution

La Chine est passée d'un système de distribution basé sur une attribution rigide et centralisée, à un système plus souple fonction de la demande du marché depuis la mise en œuvre par la Chine de sa politique de la 'porte ouverte'. Le nouveau système axé sur le marché a permis à un plus grand nombre d'entreprises locales de pénétrer le secteur chinois de la distribution. Au cours des décennies écoulées, les ventes de détail de biens de consommation ont connu une augmentation rapide en Chine. Le secteur du commerce de détail enregistre une croissance soutenue corollaire d'un développement économique solide, de la libéralisation et du pouvoir d'achat accru des consommateurs.

La taille de la population chinoise et une économie robuste ont attiré les détaillants du monde entier. La Chine a décidé d'ouvrir à l'essai son secteur de la distribution en juillet 1992. L'accession du pays à l'OMC s'est accompagnée d'engagements portant sur les services de courtage, les services de commerce de détail et de gros, lesquels ont bénéficié aux entreprises étrangères désireuses d'accéder au marché chinois.

Avant d'autres secteurs de services, les engagements contractés à l'OMC prévoyaient la suppression avant fin 2004 de nombre de règlements applicables au secteur de la distribution, bien que des restrictions soient maintenues concernant les types de produits pouvant être fournis, ainsi que la portée géographique des coentreprises avec des partenaires étrangers. Les règlements concernant les chaînes de franchises et les échanges commerciaux (exportations et importations) ainsi que les limitations de la participation étrangère au capital, relatives aux zones géographiques et aux volumes (nombre d'entreprises et de points de vente, par exemple) ont été abolies, ce qui a permis de créer un environnement juste et concurrentiel. Selon le Bureau national des statistiques de la Chine, 6 338 nouvelles entreprises étrangères de commerce de détail et de gros ont été enregistrées en 2007, soit une augmentation de 35,9% par rapport à 2006.

En 2007, l'investissement étranger direct, en particulier dans le secteur chinois du commerce de détail et de gros, s'élevait à \$E.-U. 2,68 milliards. Parmi les 50 premiers détaillants au monde, 80% ont pénétré le marché chinois au titre du Mode 3. La plupart des plus grosses entreprises au monde investissent directement en Chine. Nombre d'entreprises manufacturières à capital étranger présentes en Chine ont établi leurs propres réseaux de distribution pour accéder au marché national. Le secteur du commerce de détail en Chine est en pleine croissance du fait de l'afflux d'entreprises étrangères investissant dans des hypermarchés, des magasins de quartier et des magasins spécialisés. Les détaillants étrangers participent dans une grande mesure au façonnage du secteur du commerce de détail en Chine, lequel est aujourd'hui un des plus internationaux au monde.

En 2008, la Chine est devenue le sixième marché de détail le plus international au monde. Si en 2008 93% des 280 plus gros détaillants au monde étaient présents à l'extérieur de leur pays d'origine, 42% étaient présents en Chine. Les détaillants étrangers enregistrent des résultats particulièrement bons dans la branche des hypermarchés ; parmi les groupes de premier plan figurent Carrefour, Walmart, RT-Mart et Tesco.

Selon le Ministère du commerce de la Chine, le pays comptait quelque 2 400 entreprises de détail à capital étranger et \$E.-U. 4,8 milliards d'investissement étranger dans le commerce de détail en août 2009, dont 91% investis après 2004.

Sources: Fan (2010).

China Business Review (2010). Understanding China's retail market, 1er mai. Disponible à l'adresse : <http://www.chinabusinessreview.com/understanding-chinas-retail-market/>

SERVICES CULTURELS ET RELATIFS AUX LOISIRS



PORTÉE

Ce secteur a été traité à part étant donné les données commerciales disponibles (voir plus bas), bien que les échanges ne soient pas aussi significatifs que dans d'autres secteurs de services.

Le secteur inclut essentiellement :

- Les services de spectacles (cinémas, théâtres, etc.) ;
- Les services d'agences de presse ;
- Les services des musées et autres services culturels ;
- Les services sportifs et relatifs aux loisirs.

Tel qu'indiqué plus haut, il existe des liens entre certains services de spectacles et certains services audiovisuels, et entre les services sportifs et relatifs aux loisirs d'une part et les services relatifs au tourisme de l'autre. Certains services personnels tels que de spa ou autres services de bien-être peuvent être considérés comme des services relatifs aux loisirs, fournis dans le cadre du tourisme.

POIDS ÉCONOMIQUE

Le sous-secteur le plus important de ce groupe de services est celui des services d'agences de presse. Reuters, le plus gros service d'agences de presse au monde, définit le secteur comme les services fournis aux journaux et entreprises de radiodiffusion. Les pays de petite taille comptent généralement une agence de presse nationale qui domine le marché. Les agences de presse diffèrent d'autres organisations de médias de par leur nature de grossistes. L'agence de presse distribue ses histoires et autres matériels à un grand nombre de clients qui publient les histoires en l'état ou les utilisent comme documents de référence ou complémentaires.

LIBÉRALISATION EN VERTU D'ACCORDS COMMERCIAUX

Dans l'ensemble, les pays ont tendance à être ouverts aux services de cinéma mais ils sont plus prudents à l'idée d'ouvrir d'autres secteurs. Nombre de musées appartiennent à l'État et fournissent donc des services publics, alors que les théâtres et autres lieux culturels dépendent souvent de subventions nationales. L'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) a soutenu l'établissement d'agences de presse nationales, estimant qu'elles améliorent le recueil et la diffusion des nouvelles au sein des nations et qu'elles promeuvent la diversité des sources d'information pour les nouvelles internationales.

DONNÉES COMMERCIALES

Tableau 35 : Principaux exportateurs et importateurs de services personnels, culturels et relatifs aux loisirs, 2010 et 2011
(En millions de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part dans 10 économies	Variation annuelle en pourcentage			
	2010	2011		2010	2005-2010	2009	2010
Exportateurs							
Union européenne (27)	20 483	24 953	49.9	7	-1	20	22
Exportations extra-UE (27)	8 588	9 352	20.9	7	-2	21	9
États-Unis	14 515	15 906	35.4	7	6	-2	10
Canada	2 198	2 488	5.4	1	-5	6	13
Turquie	912	1 263	2.2	-3	-37	18	38
Australie	702	886	1.7	10	-10	16	26
Corée, République de	637	794	1.6	19	-1	22	25
Fédération de Russie	474	493	1.2	20	-11	36	4
Norvège	398	...	1.0	3	-15	-16	...
Argentine	361	310	0.9	12	-42	29	-14
Nouvelle-Zélande	345	245	0.8	15	0	-2	-29
Total 10 économies ci-dessus	41 025	...	100.0	-	-	-	-
Importateurs							
Union européenne (27)	21 090	22 217	64.4	4	-7	9	5
Importations extra-UE (27)	8 566	8 605	26.1	2	-11	9	0
Canada	2 608	2 679	8.0	7	-6	28	3
États-Unis	2 214	...	6.8	14	16	-8	...
Brésil	1 271	1 426	3.9	23	10	33	12
Australie	1 260	1 629	3.8	10	-15	20	29
Corée, République de	1 022	1 018	3.1	16	-5	21	0
Fédération de Russie	1 000	1 059	3.1	18	-4	24	6
Japon	934	978	2.9	-3	-14	-11	5
Venezuela (République bolivarienne du)	751	658	2.3	31	-17	7	-12
Norvège	612	...	1.9	3	-15	6	...
Total 10 économies ci-dessus	32765	...	100.0	-	-	-	-

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2012.



APPENDICES

APPENDICE I CLASSIFICATION SECTORIELLE DES SERVICES (W/120).....	134
APPENDICE II COMMERCE DES SERVICES - STATISTIQUES CLÉS.....	140

APPENDICE I CLASSIFICATION SECTORIELLE DES SERVICES (W/120)

Secteurs et sous-secteurs	Correspondance avec la CPC
1. Services fournis aux entreprises	
A. Services professionnels	
a. Services juridiques	861
b. Services comptables, d'audit et de tenue de livres	862
c. Services de conseil fiscal	863
d. Services d'architecture	8671
e. Services d'ingénierie	8672
f. Services intégrés d'ingénierie	8673
g. Services d'aménagement urbain et d'architecture paysagère	8674
h. Services médicaux et dentaires	9312
i. Services vétérinaires	932
j. Services des accoucheuses, infirmières et physiothérapeutes et du personnel paramédical	93191
k. Autres services	
B. Services informatiques et services connexes	
a. Services de consultations en matière d'installation des matériels informatiques	841
b. Services de réalisation de logiciels	842
c. Services de traitement de données	843
d. Services de base de données	844
e. Autres services	845+849
C. Services de recherche-développement	
a. Services de R&D en sciences naturelles	851
b. Services de R&D en sciences sociales et sciences humaines	852
c. Services fournis à la R&D interdisciplinaire	853
D. Services immobiliers	
a. Services immobiliers se rapportant à des biens propres ou loués	821
b. Services immobiliers à forfait ou sous contrat	822
E. Services de crédit-bail ou de location sans opérateurs	
a. Services de location simple ou en crédit-bail de bateaux	83103
b. Services de location simple ou en crédit-bail d'aéronefs	83104
c. Services de location simple ou en crédit-bail d'autres matériels de transport	83101+83102+83105
d. Services de location simple ou en crédit-bail d'autres machines et matériel	83106-83109
e. Autres services	832
F. Autres services fournis aux entreprises	
a. Services de publicité	871
b. Services d'études de marché et de sondages	864
c. Services de conseil en gestion	865
d. Services connexes aux services de consultation en matière de gestion	866
e. Services d'essais et d'analyses techniques	8676
f. Services annexes à l'agriculture, à la chasse et à la sylviculture	881
g. Services annexes à la pêche	882
h. Services annexes aux industries extractives	883+5115
i. Services annexes aux industries manufacturières	884+885 (sauf 88442)
j. Services annexes à la distribution d'énergie	887
k. Services de placement et de fourniture de personnel	872
l. Services d'enquêtes et de sécurité	873
m. Services connexes de consultations scientifiques et techniques	8675
n. Services de maintenance et de réparation de matériel (à l'exclusion des navires pour la navigation maritime, aéronefs ou autres matériels de transport)	633+8861-8866
o. Services de nettoyage de bâtiments	874

Secteurs et sous-secteurs	Correspondance avec la CPC
p. Services photographiques	875
q. Services d'emballage	876
r. Services d'impression et de publication	88442
s. Services de congrès	87909*
t. Autres services	8790
2. Services de communication	
A. Services postaux	7511
B. Services de courrier	7512
C. Services de télécommunications	
a. Services de téléphone	7521
b. Services de transmission de données avec commutation par paquets	7523**
c. Services de transmission de données avec commutation de circuits	7523**
d. Services de télex	7523**
e. Services de télégraphe	7522
f. Services de télécopie	7521**+7529**
g. Services par circuits loués privés	7522**+7523**
h. Services de courrier électronique	7523**
i. Services d'audio-messagerie téléphonique	7523**
j. Services directs de recherche d'informations permanente et de serveur de bases de données	7523**
k. Services d'échange électronique de données	7523**
l. Services à valeur ajoutée/améliorés de télécopie, y compris enregistrement et retransmission et enregistrement et recherche	7523**
m. Services de conversion de codes et de protocoles	n.c.
n. Services de traitement direct de l'information et/ou de données (y compris traitement de transactions)	843**
o. Autres services	
D. Services audiovisuels	
a. Services de production et de distribution de films cinématographiques et bandes vidéo	9611
b. Services de projection de films cinématographiques	9612
c. Services de radio et de télévision	9613
d. Services de diffusion radiophonique et télévisuelle	7524
e. Services d'enregistrement sonore	n.c.
f. Autres services	
E. Autres services	
3. Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos	
A. Travaux d'entreprises générales de construction de bâtiments	512
B. Travaux d'entreprises générales de construction d'ouvrages de génie civil	513
C. Travaux de pose d'installations et de montage	514+516
D. Travaux d'achèvement des bâtiments et de finition	517
E. Autres services	511+515+518
4. Services de distribution	
A. Services de courtage	621
B. Services de commerce de gros	622
C. Services de commerce de détail	631+632+6111+6113+6121
D. Services de franchisage	8929
E. Autres services	

Secteurs et sous-secteurs	Correspondance avec la CPC
5. Services d'éducation	
A. Services d'enseignement primaire	921
B. Services d'enseignement secondaire	922
C. Services d'enseignement supérieur	923
D. Services d'enseignement pour adultes	924
E. Autres services d'enseignement	929
6. Services concernant l'environnement	
A. Services de voirie	9401
B. Services d'enlèvement des ordures	9402
C. Services d'assainissement et services analogues	9403
D. Autres services	
7. Services financiers	
A. Tous les services d'assurance et relatifs à l'assurance	812**
a. Services d'assurance sur la vie, l'accident et la maladie	8121
b. Services d'assurance autre que sur la vie	8129
c. Services de réassurance et de rétrocession	81299*
d. Services auxiliaires à l'assurance (y compris services de courtage et d'agence)	8140
B. Services bancaires et autres services financiers (à l'exclusion de l'assurance)	
a. Acceptation de dépôts et d'autres fonds remboursables du public	81115-81119
b. Prêts de tout type, y compris, entre autres, crédit à la consommation, crédit hypothécaire, affacturage et financement de transactions commerciales	8113
c. Crédits-bails	8112
d. Tous services de règlement et de transferts monétaires	81339**
e. Garantie et engagements	81199**
f. Opérations pour compte propre ou pour compte de clients, que ce soit dans une bourse, sur un marché hors cote ou autre, sur:	
■ instruments du marché monétaire (chèques, effets, certificats de dépôt, etc.)	81333
■ devises	
■ produits dérivés, y compris, mais pas uniquement, instruments à terme et options	81339**
■ instruments du marché des changes et du marché monétaire, y compris swaps, accords de taux à terme, etc.	81339**
■ valeurs mobilières négociables	81321*
■ autres instruments et actifs financiers négociables, y compris métal	81339**
g. Participation à des émissions de tout type de valeurs mobilières, y compris garantie et placement en qualité d'agent (dans le public ou à titre privé) et prestation de services relatifs à ces émissions	8132
h. Courtage monétaire	81339**
i. Gestion d'actifs, par exemple gestion de trésorerie ou de portefeuille, toutes formes de gestion d'investissement collectif, gestion de fonds de pension, services de dépositaire et services fiduciaires	8119** + 81323*
j. Services de règlement et de compensation afférents à des actifs financiers, y compris ou valeurs mobilières, produits dérivés et autres instruments négociables	81339** o 81319**
	8131 o 8133

Secteurs et sous-secteurs	Correspondance avec la CPC
k. Services de conseil et autres services financiers auxiliaires à toutes les activités reprises à l'article 1B du document MTN.TNC/W/50, y compris cote de crédit et analyse financière, recherche et conseil en investissements et en placements et conseil en matière d'acquisitions, de restructurations et de stratégies d'entreprises	8131 o 8133 8131
l. Fourniture et transfert d'informations financières, et traitement de données financières et logiciels y relatifs, par les fournisseurs d'autres services financiers	
C. Autres services	
8. Services de sante et services sociaux (autres que ceux de la partie 1.A.h-j.)	
A. Services hospitaliers	9311
B. Autres services de santé humaine	9319 (autres que ceux du n° 93191)
C. Services sociaux	933
D. Autres services	
9. Services relatifs au tourisme et aux voyages	
A. Services d'hôtellerie et de restauration (y compris les services de traiteur)	641-643
B. Services d'agences de voyages et d'organismes touristiques	7471
C. Services de guides touristiques	7472
D. Autres services	
10. Services récréatifs, culturels et sportifs (autres que les services audiovisuels)	
A. Services de spectacles (y compris pièces de théâtre, orchestres, et cirques)	9619
B. Services d'agences de presse	962
C. Services des bibliothèques, archives, musées et autres services culturels	963
D. Services sportifs et autres services relatifs aux loisirs	964
E. Autres services	
11. Services de transports	
A. Services de transports maritimes	
a. Transports de voyageurs	7211
b. Transports de marchandises	7212
c. Location de navires avec équipage	7213
d. Maintenance et réparation de navires	8868**
e. Services de poussage et de remorquage	7214
f. Services annexes des transports maritimes	745**
B. Services de transports par les voies navigables intérieures	
a. Transports de voyageurs	7221
b. Transports de marchandises	7222
c. Location de navires avec équipage	7223
d. Maintenance et réparation de navires	8868**
e. Services de poussage et de remorquage	7224
f. Services annexes des transports par les voies navigables intérieures	745**
C. Services de transports aériens	
a. Transports de voyageurs	731
b. Transports de marchandises	732
c. Location d'aéronefs avec équipage	734
d. Maintenance et réparation d'aéronefs	8868**
e. Services annexes des transports aériens	746
D. Transport spatial	733

Secteurs et sous-secteurs	Correspondance avec la CPC
E. Services de transports ferroviaires	
a. Transports de voyageurs	7111
b. Transports de marchandises	7112
c. Service de poussage et de remorquage	7113
d. Maintenance et réparation du matériel de transports ferroviaires	8868**
e. Services annexes des transports ferroviaires	743
F. Services de transports routiers	
a. Transports de voyageurs	7121+7122
b. Transports de marchandises	7123
c. Location de véhicules commerciaux avec chauffeur	7124
d. Maintenance et réparation du matériel de transport routier	6112+8867
e. Services annexes des transports routiers	744
G. Services de transports par conduites	
a. Transports de combustibles	7131
b. Transports d'autres marchandises	7139
H. Services annexes et auxiliaires de tous les modes de transport	
a. Services de manutention des marchandises	741
b. Services d'entreposage et de magasinage	742
c. Services des agences de transports de marchandises	748
d. Autres services	749
I. Autres services de transports	
12. Autres services non compris ailleurs	95+97+98+99

* indique que le service spécifié fait partie d'une position de la CPC, reprise ailleurs dans la présente liste, dont le niveau d'agrégation est plus élevé.

** indiquent que le service spécifié constitue une partie seulement de l'ensemble des activités visées par la position correspondante de la CPC (par exemple, le courrier téléphonique n'est qu'une composante de la position 7523 de la CPC).

CLASSIFICATION DISTINCTE DES SERVICES FINANCIERS UTILISÉE PAR CERTAINS MEMBRES DE L'OMC

L'Annexe sur les services financiers de l'AGCS définit un service financier comme 'tout service de caractère financier offert par un fournisseur de services financiers d'un Membre'. Les services financiers comprennent tous les services d'assurance et services connexes et tous les services bancaires et autres services financiers (à l'exclusion de l'assurance) ainsi que les activités suivantes:

Services d'assurance et services connexes	
i)	Assurance directe (y compris coassurance) :
	(A) sur la vie
	(B) autre que sur la vie
ii)	Réassurance et rétrocession ;
iii)	Intermédiation en assurance, par exemple activités de courtage et d'agence ;
iv)	Services auxiliaires de l'assurance, par exemple service de consultation, service actuariel, service d'évaluation du risque et service de liquidation des sinistres.
Services bancaires et autres services financiers (à l'exclusion de l'assurance)	
v)	Acceptation de dépôts et d'autres fonds remboursables du public;
vi)	Prêts de tout type, y compris crédit à la consommation, crédit hypothécaire, affacturage et financement de transactions commerciales;
vii)	Crédit-bail;
viii)	Tous services de règlement et de transferts monétaires, y compris cartes de crédit, de paiement et similaires, chèques de voyage et traites;
ix)	Garanties et engagements;
x)	Opérations pour compte propre ou pour compte de clients, que ce soit dans une bourse, sur un marché hors cote ou autre, sur:
	A) instruments du marché monétaire (y compris chèques, effets, certificats de dépôt);
	B) devises;
	C) produits dérivés, y compris, mais non exclusivement, instruments à terme et options;
	D) instruments du marché des changes et du marché monétaire, y compris swaps, accords de taux à terme;
	E) valeurs mobilières négociables;
	F) autres instruments et actifs financiers négociables, y compris métal;
xi)	Participation à des émissions de tout type de valeurs mobilières, y compris garantie et placement en qualité d'agent (dans le public ou à titre privé) et prestation de services relatifs à ces émissions;
xii)	Courtage monétaire;
xiii)	Gestion d'actifs, par exemple gestion de trésorerie ou de portefeuille, toutes formes de gestion d'investissement collectif, gestion de fonds de pension, services de garde, services de dépositaire et services fiduciaires;
xiv)	Services de règlement et de compensation afférents à des actifs financiers, y compris valeurs mobilières, produits dérivés et autres instruments négociables;
xv)	Fourniture et transfert d'informations financières, et traitement de données financières et logiciels y relatifs, par les fournisseurs d'autres services financiers;
xvi)	Services de conseil, d'intermédiation et autres services financiers auxiliaires de toutes les activités énumérées aux alinéas v) à xv), y compris cote de crédit et analyse financière, recherche et conseil en investissements et en placements et conseil en matière d'acquisitions, de restructurations et de stratégies d'entreprises.

APPENDICE II COMMERCE DES SERVICES - STATISTIQUES CLÉS

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2011

Commerce mondial des services commerciaux, par catégorie, 2011 (En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part				
		2011	2000	2005	2009	2010
Exportations						
Total des services commerciaux	4 170	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services de transport	860	23.0	22.7	20.0	21.0	20.6
Voyages	1 065	32.1	27.7	25.5	25.2	25.6
Autres services commerciaux	2 240	44.8	49.6	54.4	53.7	53.7
Importations						
Total des services commerciaux	3 955	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Services de transport	1 100	28.7	28.8	25.4	27.3	27.9
Voyages	950	29.9	27.0	24.4	24.1	24.0
Autres services commerciaux	1 860	41.4	44.2	48.9	47.5	47.1

Note : Le total des services commerciaux n'est pas égal à la somme des composantes dû à l'existence de services non alloués, qui représentent 0.3% des exportations mondiales et 0.6% des importations mondiales pour 2011. Pour de plus amples renseignements concernant les asymétries, voir les Métadonnées.

Commerce mondial des services de transport, par région, 2011 (En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
		2011	2005	2011	2005-2011	2009	2010
Exportations							
Monde	860	100.0	100.0	7	-23	16	9
Amérique du Nord	93	11.1	10.8	7	-18	16	12
Amérique du Sud et centrale	29	2.9	3.3	10	-16	19	15
Europe	409	50.9	47.6	6	-23	9	9
Union européenne (27)	373	46.1	43.3	6	-23	9	9
Communauté d'États indépendants (CEI)	37	3.1	4.3	13	-16	20	15
Afrique	24	2.6	2.8	8	-15	19	5
Moyen-Orient	28	2.7	3.3	11	-16	19	19
Asie	239	26.7	27.8	8	-28	27	6
Importations							
Monde	1 100	100.0	100.0	8	-22	18	13
Amérique du Nord	121	14.8	11.0	3	-22	17	10
Amérique du Sud et centrale	52	3.9	4.7	12	-24	27	17
Europe	372	39.8	33.8	5	-24	12	9
Union européenne (27)	338	36.5	30.7	5	-24	11	9
Communauté d'États indépendants (CEI)	28	1.5	2.6	18	-30	22	23
Afrique	62	4.5	5.6	12	-11	15	11
Moyen-Orient	92	5.3	8.4	17	-11	13	21
Asie	374	30.2	34.0	10	-22	26	16

Commerce mondial des voyages, par région, 2011
(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part		Variation annuelle en pourcentage			
	2011	2005	2011	2005-2011	2009	2010	2011
Exportations							
Monde	1 065	100.0	100.0	7	-9	9	12
Amérique du Nord	179	19.0	16.7	5	-11	9	10
Amérique du Sud et centrale	47	4.5	4.4	7	-5	11	7
Europe	437	48.5	41.0	4	-12	-1	13
Union européenne (27)	377	42.5	35.3	4	-13	-1	13
Communauté d'États indépendants (CEI)	22	1.6	2.1	12	-22	1	29
Afrique	40	4.1	3.8	6	-6	10	-4
Moyen-Orient	51	3.3	4.8	14	5	25	9
Asie	291	19.0	27.3	14	-3	25	17
Importations							
Monde	950	100.0	100.0	7	-9	8	11
Amérique du Nord	128	15.6	13.5	4	-9	6	7
Amérique du Sud et centrale	42	2.6	4.4	17	-1	26	21
Europe	390	50.1	41.0	3	-13	-1	7
Union européenne (27)	350	46.3	36.9	3	-13	-2	7
Communauté d'États indépendants (CEI)	43	3.5	4.6	12	-12	24	24
Afrique	27	2.0	2.9	14	-21	13	7
Moyen-Orient	72	5.3	7.5	13	3	17	4
Asie	248	20.8	26.1	11	-2	20	17

Commerce mondial des autres services commerciaux, par région, 2011
(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2011	2005	2011	2005-2011	2009	2010	2011
Exportations							
Monde	2 240	100.0	100.0	10	-7	9	11
Amérique du Nord	400	19.2	17.9	9	-2	8	8
Amérique du Sud et centrale	54	1.8	2.4	16	-6	17	17
Europe	1 134	54.4	50.6	9	-9	4	12
Union européenne (27)	1 031	50.2	46.0	9	-9	4	11
Communauté d'États indépendants (CEI)	36	1.1	1.6	19	-15	12	18
Afrique	21	1.0	0.9	10	-12	9	3
Moyen-Orient	35	...	1.6	...	-4	-9	4
Asie	559	20.5	25.0	14	-5	20	11
Importations							
Monde	1 860	100.0	100.0	10	-5	7	10
Amérique du Nord	272	15.0	14.6	10	0	4	7
Amérique du Sud et centrale	69	2.7	3.7	16	4	19	16
Europe	866	52.6	46.5	8	-7	1	9
Union européenne (27)	813	50.0	43.7	8	-7	1	9
Communauté d'États indépendants (CEI)	59	2.5	3.2	14	-19	13	15
Afrique	66	2.6	3.6	16	-8	7	14
Moyen-Orient	62	...	3.3	...	-14	6	20
Asie	467	22.0	25.1	12	-4	17	10

Exportations mondiales des services de communication, par région, 2010 et 2011
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2011

Services de communication

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	95	100	100.0	100.0	9	1	9
Amérique du Nord	15	17	...	16.4	...	11	15
Amérique du Sud et centrale	4	3	4.5	3.2	3	7	-15
Europe	51	57	57.9	55.7	9	3	11
Union européenne (27)	48	53	53.6	51.5	9	3	10
Communauté d'États indépendants (CEI)	3	3	2.1	2.8	15	8	7
Afrique	4	3	3.2	3.3	10	10	-13
Moyen-Orient	6	6	...	5.6	...	-35	-4
Asie	12	13	14.7	12.9	7	7	14

Construction

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	95	100	100.0	100.0	10	-4	8
Amérique du Nord	3	...	2.7	-32	...
Amérique du Sud et centrale	0	0	0.2	0.2	5	48	-23
Europe	42	44	55.3	42.8	6	-8	5
Union européenne (27)	38	39	51.8	38.5	5	-8	3
Communauté d'États indépendants (CEI)	3	4	4.5	4.0	8	-16	19
Afrique	2	2	2.0	1.9	9	20	-3
Moyen-Orient	3	3	...	2.8	...	33	13
Asie	42	46	31.4	45.4	17	1	11

Services d'assurance

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	80	85	100.0	100.0	10	1	6
Amérique du Nord	21	22	25.2	25.9	10	4	7
Amérique du Sud et centrale	2	2	2.7	2.1	5	3	4
Europe	45	47	54.9	54.2	10	-2	4
Union européenne (27)	39	40	46.5	46.1	10	-1	2
Communauté d'États indépendants (CEI)	1	1	0.9	0.8	9	1	-1
Afrique	1	1	2.3	1.2	-2	6	-1
Moyen-Orient	2	1	...	1.4	...	-7	-33
Asie	10	12	11.6	14.5	14	15	24

Services financiers

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	275	310	100.0	100.0	10	7	12
Amérique du Nord	70	77	23.4	24.8	11	7	10
Amérique du Sud et centrale	4	5	0.7	1.5	24	36	26
Europe	152	173	61.3	55.7	8	1	14
Union européenne (27)	134	153	52.7	49.5	8	2	14
Communauté d'États indépendants (CEI)	2	2	0.3	0.5	21	7	-7
Afrique	2	2	0.8	0.7	9	15	16
Moyen-Orient	5	4	...	1.3	-13
Asie	42	48	12.4	15.5	14	22	14

Services d'informatique et d'information

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	215	250	100.0	100.0	15	11	15
Amérique du Nord	19	20	12.1	8.2	8	5	9
Amérique du Sud et centrale	4	5	0.9	1.9	30	32	24
Europe	121	137	60.3	55.0	13	7	13
Union européenne (27)	113	129	58.2	51.6	13	6	14
Communauté d'États indépendants (CEI)	2	3	0.5	1.2	33	13	34
Afrique	1	1	0.4	0.5	23	5	22
Moyen-Orient	8	10	...	4.1	...	3	25
Asie	61	73	21.0	29.1	21	22	19

Redevances et droits de licence

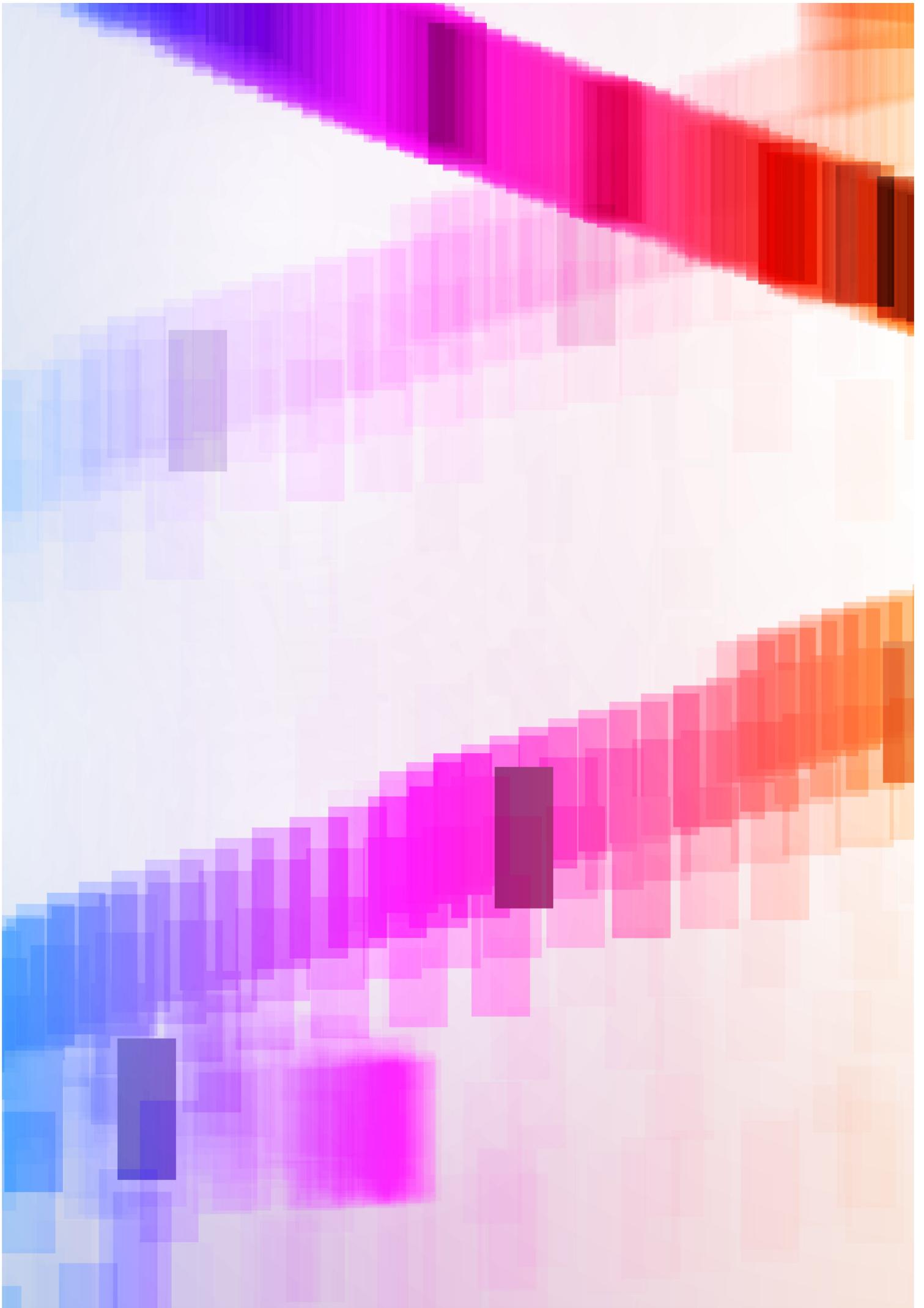
	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	240	270	100.0	100.0	10	10	13
Amérique du Nord	96	108	44.6	40.3	8	11	12
Amérique du Sud et centrale	1	2	0.4	0.6	15	3	27
Europe	103	115	38.7	43.1	12	6	12
Union européenne (27)	85	94	32.5	35.0	11	5	10
Communauté d'États indépendants (CEI)	1	1	0.2	0.4	23	22	30
Afrique	1	1	0.4	0.3	6	-7	10
Moyen-Orient	1	1	...	0.5	...	17	18
Asie	35	40	14.9	14.9	10	22	13

Autres services aux entreprises

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	980	1 070	100.0	100.0	10	11	9
Amérique du Nord	130	134	13.6	12.5	8	9	3
Amérique du Sud et centrale	31	37	2.4	3.4	16	15	20
Europe	480	534	54.9	50.0	8	5	11
Union européenne (27)	447	499	52.5	46.6	8	4	11
Communauté d'États indépendants (CEI)	18	22	1.2	2.1	20	20	20
Afrique	9	10	0.9	0.9	11	8	6
Moyen-Orient	9	9	...	0.9	2
Asie	300	323	25.3	30.2	13	24	8

Services personnels, culturels et relatifs aux loisirs

	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2010	2011	2005	2011	2005-2011	2010	2011
Exportations							
Monde	45	50	100.0	100.0	8	10	16
Amérique du Nord	17	19	39.7	35.5	6	-1	10
Amérique du Sud et centrale	1	1	1.6	1.6	8	42	-14
Europe	22	27	49.4	52.1	9	19	22
Union européenne (27)	20	25	44.7	47.9	10	20	22
Communauté d'États indépendants (CEI)	1	1	0.7	1.5	23	30	-1
Afrique	0	0	0.9	0.7	4	-9	12
Moyen-Orient	1	1	...	1.3	...	78	9
Asie	3	4	6.1	7.2	11	6	20



BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- Amin, M. et A. Mattoo (2006). Do Institutions Matter More for Services? Policy Research Working Paper, No. 4032. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Arkell, Julian (1997). Forming and Running a National Coalition of Service Industries: An Action Checklist. Document publié par International Trade and Services Policy.
- Stephenson, S. et M. Robert (2011). Evaluating the Contributions of Regional Trade Agreements to Governance of Services Trade. ADBI, Working Paper, No. 307. Tokyo: Institut de la Banque asiatique de développement.
- Ballou, Ronald H. (1999). *Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Ben-David, D., H. Nordström et L. Winters (1999). Trade, Income Disparity and Poverty. Special Study, No. 5. Genève: Organisation mondiale du commerce. Disponible en anglais à l'adresse http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_5_e.pdf
- Bhagwati, Jagdish, ed. (2002). *Going Alone: The Case for Relaxed Reciprocity in Freeing Trade*, Cambridge: MIT Press.
- Borchert, I. et A. Mattoo (2009). Services Trade – The Collapse That Wasn't. In *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, Richard Baldwin (ed.). London: VoxEU.org.
- Borchert, I., B. Gootiz et A. Mattoo (2010). Restrictions on Services Trade and FDI in Developing Countries. Mimeo. Washington D.C.: Banque mondiale.
- Burki, A.A. et S.M. Turab Hussain (2007). Opportunities and Risks of Liberalising Trade in Services in Pakistan. Issue Paper, No. 7. Genève: Centre international de commerce et de développement durable (ICTSD).
- Cali, M., K. Ellis et D.W. te Velde (2008). The Contribution of Services to Development and the Role of Trade Liberalisation and Regulation. Working Paper, No. 298. Londres: Overseas Development Institute.
- Chaitoo, Ramesh (2009). Services Liberalisation and Domestic Regulation: Why is it Important? In *Reflections on Global Partnership for Development, Reality and Potential*. Jaipur: CUTS International.
- Chanda, Rupa. (2008). Services Trade and Investment: Liberalisation and Domestic Regulation, a Summary of Six Country Case Studies. Jaipur: CUTS International.
- Secrétariat du Commonwealth (2010). *Final Report of the Regional Capacity Building Workshop to Enhance Services Exports, Saint Kitts and Nevis, 20 November-2 December 2010*. Londres.
- _____ (2011). *Final Report of the Regional Capacity Building Workshop to Enhance Services Exports (Africa), Mombasa, Kenya, 7-9 June 2011*. Londres.
- International Lawyers and Economists Against Poverty (2009). *GATS-based Framework and the Request-Offer process. Power point presentation at East African Business Council Workshop, Trade in Services Negotiations and the Private Sector: Generating Opportunities for Development, Nairobi, Kenya, 26-28 février 2009*. Disponible à l'adresse suivante: www.ileap-jeicp.org.
- Ellis, Karen (2010). The Private Sector and Development. Policy Brief, May 2010. London: Overseas Development Institute.
- Observatoire européen de l'audiovisuel (2008). *Les tendances de la télévision européenne, Annuaire vol. 2*. Strasbourg.
- _____ (2009). *Focus 2009: Tendances du marché mondial du film*. Strasbourg.
- Commission européenne (2009). *Lignes directrices concernant l'analyse d'impact, Document No. SEC (2009) 92*. Bruxelles.
- Forum européen des services (1999). *Declaration of the European Service Industries for the Third WTO Ministerial Conference Towards the Millennium Round, 25 octobre 1999*. Bruxelles.
- Fan, Ying (2010). China's Liberalization of Trade in Distribution Services. Paper prepared for Regulatory Reforms and Liberalization in Services: Examining Impacts on Inclusive and Sustainable Development, conférence organisée conjointement par l'Institut de la Banque asiatique de développement, la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique et le Asia-Pacific Research and Training Network on Trade. Bali, 11-12 octobre. Disponible à l'adresse: www.unescap.org.
- Fink, C., A. Mattoo et R. Rathindran (2002). An Assessment of Telecommunications Reform in Developing Countries. Policy Research Working Paper, No. 2909. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Gao, P. et A. Rafiq (2009). Analysing the Mobile Telecommunications Market in a Developing Country: A Socio-Technical Perspective on Pakistan. Centre for Development Informatics Working Paper, No. 40. Université de Manchester.
- Global Services Coalition (2011). *Global Services Coalition calls for a start to plurilateral services negotiations at meeting in Hong Kong*. Communiqué de presse, 6 juin 2011.

- Goswami, A.G., A. Mattoo et S. Sáez (2011). *Exporting Services: A Developing Country Perspective*. Washington D.C.: Banque mondiale.
- Hartzenberg, Trudi et others (2012). *The Tripartite Free Trade Area: Towards a New African Integration Paradigm?* Stellenbosch: Trade Law Centre for Southern Africa.
- Hoekman, B. et A. Mattoo. (2011). *Services Trade Liberalization and Regulatory Reform: Re-invigorating International Cooperation*. Discussion Paper, No. 8181. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- _____ (2007). *Services Trade and Growth*. Policy Research Working Paper, No. 4461. Washington D.C.: Banque mondiale.
- Hustler, M. et D. Primack (2012). *Harnessing Services Trade for Development: A Background and Guide on Service Coalitions in Africa and the Caribbean*. Background Brief, No. 22. Toronto: International Lawyers and Economists Against Poverty.
- IBM (2006). *Services and Global Competitiveness: Growth Opportunities for Developing Economies*. IBM Governmental Programs, octobre 2006.
- Société financière internationale (2011). *International Financial Institutions and Development Through the Private Sector. A joint report of 31 multilateral and bilateral development finance institutions*. Washington D.C. Disponible à l'adresse http://www.miga.org/documents/IFI_report_09-13-11.pdf.
- International Financial Services, Londres. *Benefits to Emerging markets of Financial Services Liberalisation, février 2003; Capacity Building and Competitiveness in Developing Countries, janvier 2005; Trade Liberalisation and Privatisation, juin 2005; Benefits to Emerging Economies of Liberalising Financial Services and Promoting Access to Finance, juillet 2006*.
- International Lawyers and Economists Against Poverty (2009). *GATS-based Framework and the Request-Offer process. Power point presentation at East African Business Council Workshop, Trade in Services Negotiations and the Private Sector: Generating Opportunities for Development, Nairobi, Kenya, 26-28 février 2009*. Disponible à l'adresse: www.ileap-jeicp.org.
- Union internationale des télécommunications et infoDev (2011). *ICT Regulation Toolkit*. Disponible à l'adresse: <http://www.ictregulationtoolkit.org/en/section.3108.html>.
- Centre du commerce international (2013). *LDC Services Exports: Trends and Success Stories*, document technique. Genève.
- _____ (2011). *Stepping Up ITC's Technical Assistance for Services Exports*. Geneva.
- _____ (2010). *Business Process Outsourcing: Key Lessons for Developing Countries*, document thématique. Genève.
- _____ (2001). *Réussir dans l'exportation de services: Manuel à l'intention des entreprises des associations et des gouvernements*. Genève.
- Jha, V., J. Nedumpara et S. Gupta (2004). *The Poverty Impact of Doha: India. The Doha Development Agenda – Impacts on Trade and Poverty Papers, No. 4*. Londres: Overseas Development Institute. Disponible à l'adresse: <http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/3079.pdf>.
- Kalapesi, C., S. Willersdorf et P. Zwillenberg (2010). *The Connected Kingdom: How the Internet is Transforming the UK Economy*. Boston: Boston Consulting Group.
- Karsenty, Guy (2000). *Assessing Trade in Services by Modes of Supply*. In *GATS 2000: New Directions in Trade in Services Liberalization*, Pierre Sauvé et Robert M. Stern, eds. Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Kirkpatrick, C. et D. Parker (2004). *Regulation and the Privatisation of Water Services in Developing Countries: Assessing the Impact of the General Agreement on Trade in Services (GATS)*. Centre on Regulation and Competition Working Paper Series, No. 67. Université de Manchester.
- Macroy, P. et S. Stephenson (2011). *Making trade in Services Supportive of Development in Commonwealth Small and Low-Income Countries*. Londres: Secrétariat du Commonwealth.
- Magdeleine, J. et A. Maurer (2008). *Measuring GATS Mode 4 Trade Flows*. Staff Working Paper, No. ERSD-2008-05. Genève: Organisation mondiale du commerce.
- Marconini, M. et P. Sauvé (2009). *Negotiating Trade in Services: A Practical Guide for Developing Countries*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Martin, M. et A. Mattoo (2011). *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*. Washington D.C.: Banque mondiale.
- Mattoo, A., R.M. Stern et G. Zanini, eds. (2007). *A Handbook of International Trade in Services*. Washington D.C.: Banque mondiale.
- McGuire, Greg (2002). *Trade in Services – Market Access Opportunities and the benefits of Liberalization for Developing Economies*. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, No. 19. Genève: CNUCED.
- Muller Helmut (2006). *Legal Bases of the Internal Insurance Market in Europe*. Hamburg: Hamburger Gesellschaft Zur Förderung des Versicherungswesens mbH. Disponible à l'adresse suivante: <http://www.hgfv.de/hgfv/pdf/BinnenmarktMueller06E.pdf>.

- Nielson, J. et D. Taglioni (2004). Libéralisation des échanges de services: Identification des possibilités et des avantages. Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, No. 1. Paris: Publications de l'OCDE.
- Ondiege, Peter (2013). Fostering Financial Inclusion with Mobile Banking. Tunis: Banque africaine de développement.
- Raihan, Selim (2013). Services Trade Liberalisation in South Asia. Paper, No. 46077. Munich: MPRA.
- Rainan, Ananya (2005). Liberalising Trade in Services: Negotiating Strategy for Bangladesh. Paper, No. 47. Dhaka: Centre for Policy Dialogue.
- Sáez, Sebastián (2011). Cited in Services Trade – Approaches for the 21st Century. Pacific Economic Cooperation Council et Institut de la Banque asiatique de développement. Disponible à l'adresse http://www.adbi.org/files/2012.02.01.book.services_trade.approaches.21st.century.pdf
- _____ ed. (2010). *Trade in Services Negotiations: A Guide for Developing Countries*. Washington D.C.: Banque mondiale.
- Soprana, Marta (2011). Competitiveness in services exports: a practical guide for developing countries. Masters Thesis. Bern: World Trade Institute. Genève.
- South Centre (2007). *GATS Dispute Settlement Cases: Practical Implications for Developing Countries*. South Centre Analytical Note, February 2007. Geneva.
- Teravaninthorn, S. et G. Raballand (2009). *Transport Prices and Costs in Africa: A Review of the Main International Corridors*. Washington, D.C.: Banque mondiale.
- Royaume-Uni, Ministère des entreprises, de l'innovation et des compétences (2011). *Trade and Investment for Growth*. Londres: The Stationery Office.
- Royaume-Uni, Ministère du commerce et de l'industrie (2002). *Liberalising trade in services – a new consultation on the World Trade Organisation GATS negotiations*. Londres.
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (2013). *Examen des politiques nationales du Népal dans le domaine des services*. Genève.
- Nations Unies (2012). *Rapport sur les Objectifs du Millénaire pour le développement 2012*. New York. Disponible à l'adresse http://www.un.org/millenniumgoals/11_MDG%20Report_EN.pdf
- Ward, N. et P. Sauvé (2010). Tourism Services Liberalization – The Role of Business Advocacy in the Caribbean-European Union EPA Negotiations. Étude de cas. Genève: Centre du commerce international.
- Ward, N. et E. Barreto. (2011). Technical Report: Road Freight Transport Diagnostic Study. Paper submitted to USAID/Southern Africa. Gaborone: Southern Africa Trade Hub.
- Whalley, John (2004). Assessing the Benefits to Developing Countries of Liberalisation in Services Trade. *The World Economy*, vol. 27, numéro 8 (août).
- Wolak, R., S. Kalafatis et P. Harris (1998). An Investigation into Four Characteristics of Service. *Journal of Empirical Generalisations in Marketing Science*, vol. 3, No.2. Disponible à l'adresse <http://members.byronsharp.com/empgens/emp1.pdf>
- Organisation mondiale du commerce (2013). *Quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce: Se connecter aux chaînes de valeur*. Genève.
- _____ (2012). *Statistiques du commerce international 2012*. Genève.
- _____ (2012). *Rapport sur le commerce mondial 2012*. Commerce et politiques publiques: Gros plan sur les mesures non tarifaires au XXIème siècle. Genève.
- _____ (2011). Troisième.
- _____ (2010). *Analyse de statistiques sur le commerce des services – Compilation et disponibilité des données*, Conseil du commerce des services, Note du Secrétariat, S/C/W/329, 22 décembre 2010. Genève.
- _____ (2009). *Notes d'information: Services de tourisme (S/C/W/298), Services de transports (S/C/W/315), Services logistiques (S/C/W/324), Services comptables (S/C/W/303), Services d'architecture (S/C/W/316), Services d'ingénierie (S/C/W/318), Services juridiques (S/C/W/334), Services informatiques et services connexes (S/C/W/300), Services de télécommunication (S/C/W/299), Services audiovisuels (S/C/W/310), Services de construction (S/C/W/302), Services financiers (S/C/W/312), Services de distribution (S/C/W/326)*. Genève.
- _____ (2004). *États-Unis– Mesures visant la fourniture transfrontières de services de jeux et paris*. WT/DS285/R. Genève. Disponible à l'adresse http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/285r_e.pdf.
- _____ (1998). *Disciplines relatives à la réglementation intrinsèque dans le secteur des services comptables*. Document No. S/L/64. Genève.
- Yi, S. et S. Stephenson (2002). Transparency in Regulation of Services. Paper prepared for the Pacific Economic Cooperation Council Trade Forum Meeting in Lima, Pérou, 17-19 mai 2002.



FSC est une organisation non gouvernementale indépendante, à but non lucratif établie pour encourager à la gestion responsable des forêts du monde.

Imprimé par le Service de reprographie de l'ITC sur papier respectueux de l'environnement (sans chlore) avec des encres végétales. L'imprimé est recyclable.

Un pdf gratuit est disponible sur le site web de l'ITC à l'adresse : www.intracen.org/publications.



Centre du
Commerce
International



No. de vente des Nations Unis F.14.III.T.1

35 USD
ISBN 978-92-9137-415-1



53500

9 789291 374151