



**Conférence  
des Nations Unies  
sur le commerce  
et le développement**

Distr.  
GENERALE

TD/B/COM.1/13  
2 septembre 1997

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
Commission du commerce des biens et services,  
et des produits de base  
Deuxième session  
Genève, 17-21 novembre 1997  
Point 4 de l'ordre du jour provisoire

COMMENT AMELIORER LES POSSIBILITES D'EXPANSION DES EXPORTATIONS  
DE BIENS ET SERVICES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Rapport du secrétariat de la CNUCED

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>
Introduction . . . . .	1
I. MARCHES ET SECTEURS D'EXPORTATION DYNAMIQUES . . . . .	2 - 9
II. COMMERCE DE MARCHANDISES : OBSTACLES ET CONTRAINTES	10 - 26
A. Conditions d'accès aux marchés . . . . .	10 - 20
B. Contraintes pesant sur l'offre et options . . . . .	21 - 26
III. COMMERCE DES SERVICES . . . . .	27 - 45
A. Questions d'accès aux marchés . . . . .	30 - 36
B. Commerce électronique . . . . .	37 - 40
C. Contraintes relatives à l'offre et politiques d'action sur l'offre . . . . .	41 - 44
D. Contraintes d'ordre statistique . . . . .	45
IV. LIGNES D'ACTION PROPOSEES . . . . .	46 - 62
A. Amélioration de l'accès aux marchés . . . . .	47 - 53
B. Initiatives d'action sur l'offre . . . . .	54 - 55
C. Préparation aux négociations . . . . .	56 - 62
Annexe : Outils électroniques de la CNUCED pour l'analyse des échanges et les négociations commerciales	

## INTRODUCTION

1. Le présent rapport a été établi pour aider la Commission du commerce des biens et services, et des produits de base dans son examen du point 4 de l'ordre du jour provisoire de sa deuxième session (17-21 novembre 1997). Le secrétariat y présente une brève analyse de divers facteurs pouvant avoir pour effet de limiter les possibilités d'expansion des exportations de biens et de services des pays en développement et y propose des mesures qui pourraient être prises par la Commission, laquelle pourrait notamment demander à des experts de réaliser une analyse technique des moyens d'atténuer les obstacles et les contraintes existants. Le chapitre I est consacré à une analyse de marchés et de secteurs d'exportation dynamiques, le chapitre II au commerce de marchandises et le chapitre III au commerce des services, tandis que les mesures proposées font l'objet du chapitre IV.

### Chapitre I

#### MARCHES ET SECTEURS D'EXPORTATION DYNAMIQUES

2. Après avoir connu une expansion dynamique au cours de la période 1985-1990, la croissance du commerce mondial de marchandises s'est quelque peu ralentie pendant la première moitié des années 90, principalement en raison d'une décélération des importations en Europe occidentale et, dans une moindre mesure, au Japon. En 1996, les exportations mondiales de marchandises se sont chiffrées à 5 100 milliards de dollars. La part des pays en développement est passée de 24 % en 1990 à 27 % en 1995.

3. Les tendances et la structure actuelles du commerce international peuvent donner quelques indications quant aux nouveaux marchés et produits qui pourraient être exploités par des pays en développement se situant à différents niveaux de développement. Globalement, les marchés des pays développés restent le plus important débouché pour les exportations des pays en développement; en 1995, environ 60 % de ces exportations ont été écoulés dans les pays développés. Au niveau régional, toutefois, c'est l'Asie en développement qui a représenté le principal marché des pays en développement, avant même les marchés du Japon, des Etats-Unis ou de l'Union européenne, chacun de ces trois marchés ayant en comparaison importé moins de marchandises en provenance des pays en développement en 1995. Il faut cependant noter que la plus grande partie des importations des pays en développement d'Asie en provenance de pays en développement était originaire de la région même. Pour l'Amérique latine en tant que région (mais non pour tous les pays latino-américains), les Etats-Unis restent de loin le premier marché, tandis que l'Union européenne continue de représenter l'essentiel des débouchés à l'exportation de l'Afrique.

4. Les marchés des pays en développement ont dans l'ensemble été plus dynamiques que ceux des pays développés. Entre 1990 et 1995, les importations totales des premiers ont progressé de plus de 12 %, tandis que celles des seconds augmentaient d'un peu moins de 6 %. Sur la même période, le commerce Sud-Sud a également été beaucoup plus actif que le commerce Nord-Sud. Les exportations entre pays en développement ont augmenté presque deux fois plus vite que les exportations du Sud vers le Nord et ont doublé en valeur. Parallèlement, les exportations des pays en développement vers le Nord ont

progressé plus vite que le commerce entre pays développés. Les pays en développement en tant que groupe ont ainsi gagné des parts de marché à la fois au Nord et au Sud.

5. Comme dans l'Asie en développement, le commerce intrarégional en Amérique latine a vivement progressé entre 1990 et 1995, bien qu'il soit resté beaucoup plus modeste en valeur. En revanche, le commerce intrarégional en Afrique s'est effondré dans la première moitié des années 90, reculant à un rythme de 9 %. Au niveau interrégional, l'Asie en développement a encore enregistré une croissance relativement forte de ses exportations vers les principaux pays développés, bien que cette croissance n'ait pas été aussi spectaculaire qu'au cours de la période 1985-1990. Les exportations latino-américaines vers les Etats-Unis ont connu un essor considérable dans la première moitié des années 90, mais elles ont diminué vers les marchés de l'Union européenne et du Japon. Un élément nouveau et encourageant est la vigoureuse croissance des échanges commerciaux entre l'Asie en développement et l'Amérique latine enregistrée entre 1990 et 1995. Il semblerait également que le commerce entre l'Afrique et l'Amérique latine reprenne après le net recul observé entre 1985 et 1990. En revanche, l'expansion des exportations africaines vers tous les grands marchés de pays développés a marqué le pas.

6. Des différences considérables de perspectives commerciales persistent entre les pays en développement selon leurs niveaux de développement et de revenu et la structure de leurs exportations et de leur offre. Le risque de marginalisation reste bien réel pour de nombreux PMA et autres pays en développement à faible revenu. En 1995, ceux-ci (y compris les PMA, mais non compris la Chine et l'Inde) détenaient une part de marché d'à peine 1,5 % du commerce mondial, part qui était même en léger recul par rapport au début des années 90. Les pays en développement à revenu moyen étaient relativement mieux pourvus avec une part de marché de 5,4 % en 1995, également en léger recul par rapport au début de la décennie. En revanche, les pays en développement à revenu élevé détenaient une part de marché de plus de 15 % en 1995; leur progression par rapport au début de la décennie reste toutefois relativement modeste. Les gagnants dans la course aux nouveaux débouchés commerciaux ont été les principaux pays en développement exportateurs d'articles manufacturés (y compris la Chine et l'Inde), dont la part du commerce mondial d'articles manufacturés est passée de 15,2 % au début de 1990 à 21,3 % en 1995.

7. Il est toutefois à noter que tous ces groupes de pays ont enregistré de bons résultats à l'exportation dans un plus grand nombre de secteurs entre 1990 et 1995. Ces secteurs, indiqués dans le tableau 1, peuvent fournir une information utile aux entreprises des pays en développement pour l'élaboration de leurs stratégies d'expansion et de diversification de leurs capacités et structures de production et d'exportation. Le tableau indique pour chaque groupe de pays les secteurs dans lesquels une forte progression des exportations a été enregistrée entre 1990 et 1995. Au sein de chaque groupe de pays, on a établi un classement des secteurs par taux de croissance; le secteur le plus dynamique a le rang (1). Le tableau montre comment les pays passent de produits à forte intensité de main-d'oeuvre et de ressources (vêtements, chaussures, articles manufacturés en liège et en bois, meubles, produits de la foresterie, produits de la pêche, matières brutes d'origine agricole, céréales et préparations à base de céréales, etc.) à des produits

à plus forte intensité de compétences et de technologie (machines et appareils électriques, matériel de télécommunication, machines autres qu'électriques, produits pour l'industrie automobile, autre matériel de transport, machines pour la production d'électricité, machines de bureau, instruments scientifiques et instruments de contrôle, etc.) et diversifient la structure de leur production à mesure qu'ils progressent dans la voie du développement économique.

8. Le risque de saturation rapide des marchés si de plus en plus de pays accroissent leurs exportations dans les mêmes secteurs n'est pas confirmé par l'expérience. Les pays en développement passent progressivement à la production de biens à plus forte valeur ajoutée et libèrent ainsi des secteurs pour ceux qui les suivent dans l'échelle du développement. De plus, les industries d'exportation indiquées dans le tableau 1 constituent des secteurs de production relativement vastes. La spécialisation intra-industrielle, la différenciation des produits et la diversité des goûts des consommateurs sont autant de facteurs qui peuvent sensiblement contribuer à une expansion continue des exportations.

9. L'analyse qui vient d'être faite met en lumière un large éventail de secteurs dynamiques, le potentiel commercial croissant que représentent les pays en développement et la place importante que continuent d'occuper les marchés des pays développés. Toutefois, l'exploitation optimale des débouchés à l'exportation reste entravée par des obstacles à l'accès aux marchés et par des obstacles à la production.

Tableau 1

Secteurs d'exportation dynamiques 1/ des pays et territoires en développement dans le commerce mondial, 1990-1995

Secteurs	Principaux exportateurs d'articles manufacturés 2/			Pays en développement à revenu élevé 3/			Pays en développement à revenu moyen 4/			Pays en développement à faible revenu (sauf Chine et Inde) 5/			PMA		
	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/
Valves et tubes	30,9(1)	35,9	8,0	30,7(1)	33,4	7,3	28,2(3)	4,3	0,6	33,2(4)	0,0	0,0	32,0(2)	0,0	0,0
Machines de bureau	27,1(2)	35,4	15,5	23,6(2)	28,2	10,0	38,9(1)	4,2	2,7	30,0(5)	0,0	0,0			
Matières plastiques	24,0(3)	14,5	6,7	20,7(3)	14,5	5,6	17,8(13)	1,9	0,6				14,9(9)	0,0	0,0
Machines pour la production d'électricité	21,9(4)	12,6	6,1	17,4(6)	8,5	3,2	20,0(9)	1,8	0,8						
Produits chimiques organiques	21,8(5)	11,0	4,3	17,2(7)	10,6	2,8	24,2(5)	1,8	0,8	15,5(9)	0,1	0,0	20,5(7)	0,0	0,0
Instruments scientifiques et instruments de contrôle	21,5(6)	9,9	4,1	18,2(5)	7,8	2,6	27,7(4)	1,5	0,8						
Machines et appareils électriques	20,8(7)	26,3	8,4	16,6(9)	17,8	3,3	22,4(7)	3,3	1,2						
Articles sanitaires et articles pour le bâtiment	18,2(8)	31,4	10,9				18,4(11)	3,8	1,3	12,5(14)	0,1	0,0			
Papier et carton	18,1(9)	7,9	2,9	14,1(14)	6,1	1,5	21,8(8)	2,0	0,9						
Meubles	17,5(10)	24,2	9,3	10,6(20)	12,8	2,1	13,1(18)	7,1	1,8	46,6(3)	0,5	0,4	22,4(4)	0,0	0,0
Produits pharmaceutiques	17,4(11)	4,4	0,7	15,5(11)	2,4	0,2	11,0(23)	1,2	-0,1				10,8(13)	0,0	0,0
Huiles végétales fixes	17,4(12)	39,2	7,3	16,7(8)	37,3	6,0	19,0(10)	15,8	3,8						
Autres produits chimiques	17,3(13)	9,2	3,1	18,3(4)	7,5	2,7							11,5(11)	0,1	0,0
Matériel de télécommunication	16,1(14)	38,8	7,1	12,3(16)	25,7	1,0	28,6(2)	3,8	1,9	15,2(11)	0,0	0,0			
Autres machines non électriques	15,7(15)	9,0	3,0	14,3(12)	7,5	2,1	18,2(12)	0,9	0,4	13,9(12)	0,0	0,0			

Secteurs	Principaux exportateurs d'articles manufacturés 2/			Pays en développement à revenu élevé 3/			Pays en développement à revenu moyen 4/			Pays en développement à faible revenu (sauf Chine et Inde) 5/			PMA		
	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/
Produits pour l'industrie automobile	15,1(16)	6,6	2,1	15,9(10)	6,7	2,3	10,9(25)	0,6	0,1						
Cuir, fourrures apprêtées	14,8(17)	34,4	8,6	14,2(13)	27,5	6,3									
Articles manufacturés en caoutchouc	14,4(18)	14,1	3,7	11,3(17)	10,6	1,6	15,8(15)	3,5	1,1	20,9(7)	0,3	0,1			
Articles manufacturés en métal (n.d.a.)	14,2(19)	20,6	5,6	10,6(19)	13,4	1,9	11,9(21)	2,2	0,4						
Viande et préparations à base de viande	13,9(20)	11,5	4,0												
Produits chimiques minéraux	13,7(21)	11,6	3,7				10,9(24)	4,5	1,0						
Autre matériel de transport	13,4(22)	9,3	3,5												
Fer et acier	13,4(23)	16,2	3,8												
Articles divers	13,0(24)	31,6	7,3				12,9(19)	3,4	0,8	15,4(10)	0,3	0,1			
Appareils photographiques	12,9(25)	23,4	5,4				22,4(6)	2,7	1,3	16,1(8)	0,0	0,0	20,1(8)	0,0	0,0
Articles de voyage, sacs à main, etc.	12,4(26)	66,7	4,9				14,3(16)	5,4	0,8	52,1(2)	1,5	1,2			
Chaussures	10,9(27)	58,2	8,5				16,4(14)	10,4	3,4	75,4(1)	1,8	1,6	50,6(1)	0,1	0,1
Articles manufacturés en liège et en bois (sauf meubles)	10,5(28)	35,8	3,2	10,8(18)	13,9	1,4				13,4(13)	1,4	0,3	22,9(3)	0,2	0,1
Articles manufacturés minéraux non métalliques	10,3(29)	17,8	3,8							10,4(16)	3,6	0,8	10,6(14)	2,3	0,5
Minerais et métaux non ferreux	10,2(30)	13,6	2,6												
Céréales et préparations à base de céréales				13,1(15)	7,3	2,0							22,4(6)	0,3	0,2

Secteurs	Principaux exportateurs d'articles manufacturés 2/			Pays en développement à revenu élevé 3/			Pays en développement à revenu moyen 4/			Pays en développement à faible revenu (sauf Chine et Inde) 5/			PMA		
	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/	Taux de croissance 6/	Part de marché 1995 7/	Evolution de la part de marché 8/
Produits de la foresterie							13,4(17)	4,6	1,2				11,2(12)	1,5	0,3
Matières brutes d'origine agricole							12,3(20)	12,0	3,3						
Produits de la pêche							11,6(22)	20,9	4,0	12,1(15)	5,8	1,2	12,5(10)	2,6	0,6
Textiles							10,3(26)	6,6	1,4						
Café, thé, cacao, épices							10,3(27)	23,8	1,9						
Vêtements							10,2(28)	16,6	1,8	23,5(6)	5,4	2,7	22,4(5)	2,0	0,9
Pour mémoire : total marchandises	13,6	19,5	5,0	9,4	15,2	1,5	5,2	5,4	-0,5	4,5	1,4	-0,2	3,5	0,5	-0,1
<p><b>Pour mémoire :</b> Secteurs d'exportation à forte croissance dans le commerce mondial : valves et tubes (24,5 %); produits pharmaceutiques (13,7 %); machines de bureau (13,3 %); huiles végétales fixes (12,7 %); machines et appareils électriques (11,8 %); matériel de télécommunication (11,4 %); articles de voyage, sacs à main, etc. (10,7 %); produits chimiques organiques (10,1 %); matières plastiques (9,6 %); instruments scientifiques et instruments de contrôle (9,1 %); articles sanitaires et articles pour le bâtiment (8,6 %).</p>															
<p><b>Pour mémoire :</b> Secteurs d'importation à forte croissance dans les pays développés : valves et tubes (21 %); produits pharmaceutiques (14,5 %); machines de bureau (11,8 %); huiles végétales fixes (9,9 %); café, thé, cacao, épices (9,3 %); articles de voyage, sacs à main, etc. (9,3 %); machines et appareils électriques (9 %); matériel de télécommunication (8,5 %); produits chimiques organiques (8,3 %).</p>															

Source : Secrétariat de la CNUCED.

- 1/ Secteurs d'exportation dont la croissance moyenne annuelle entre 1990 et 1995 a été égale ou supérieure à 10 %.
- 2/ Hong-kong, Chine, République de Corée, Province chinoise de Taiwan, Singapour, Mexique, Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Brésil, Inde, Turquie.
- 3/ PNB par habitant égal ou supérieur à 3 036 dollars E.-U.
- 4/ PNB par habitant compris entre 766 dollars E.-U. et 3 035 dollars E.-U.

5/ PNB par habitant égal ou inférieur à 765 dollars E.-U.

6/ Taux annuel moyen de croissance 1990-1995 (le chiffre entre parenthèses indique le rang).

7/ En pourcentage.

8/ En points de pourcentage.

## Chapitre II

### COMMERCE DE MARCHANDISES : OBSTACLES ET CONTRAINTES

#### A. Conditions d'accès aux marchés

10. Pour déterminer les obstacles à l'accès aux marchés, il faut notamment disposer d'une bonne information sur les éléments ci-après, information que l'on peut en grande partie obtenir grâce au Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS) de la CNUCED (voir l'annexe) : i) taux de droit NPF, crêtes tarifaires, progressivité des droits, droits non consolidés et contingents tarifaires; ii) produits visés et taux de droit prévus dans les accords commerciaux préférentiels, et limites du traitement préférentiel octroyé dans ces accords; et iii) mesures non tarifaires (par exemple, contingents, mesures antidumping, mesures compensatrices et mesures de sauvegarde; règles d'origine; réglementations techniques, sanitaires et phytosanitaires; subventions; mesures de protection de l'environnement; réglementation des marchés publics).

11. Concernant les obstacles tarifaires, un certain nombre de produits intéressant le commerce d'exportation des pays en développement restent assujettis à des crêtes tarifaires et à la progressivité des droits sur divers marchés (voir l'encadré sur les crêtes tarifaires). De plus, de nouvelles mesures spéciales de sauvegarde au titre de l'Accord sur l'agriculture, prenant la forme de droits additionnels pouvant être imposés dans certains cas d'importations à bas prix ou d'accroissement soudain des quantités importées, sont utilisées par certains pays importateurs de façon presque automatique, que les importations portent vraiment préjudice ou non aux producteurs nationaux. De telles sauvegardes ont été appliquées à des importations d'oranges, d'autres fruits et légumes de grande consommation, d'arachides, de riz, de coton, de boeuf et de sucre, ainsi que de quelques autres produits.

12. Des restrictions quantitatives continuent de limiter les exportations de textiles et de vêtements des pays en développement. L'intégration de ces produits dans le cadre du GATT, prévue en quatre étapes sur une période de 10 ans allant de 1995 à 2005, est assez déséquilibrée dans la mesure où l'essentiel des restrictions doit être levé dans les dernières étapes. La première étape concerne les produits les moins sensibles; aucun contingent n'a été supprimé sur les marchés de l'Union européenne, des Etats-Unis, du Canada et de la Norvège, la seule exception concernant le Canada (pour les gants de travail). La deuxième étape, qui doit commencer le 1er janvier 1998, s'appliquera à des produits qui étaient contingentés, mais qui ne représentent qu'une part marginale des importations sur les principaux marchés - 0,7 % des importations au Canada, 3,2 % dans l'Union européenne et 1,3 % aux Etats-Unis, en 1990.

13. Au début de la mise en oeuvre de l'Accord sur les textiles et les vêtements, les pays importateurs ont beaucoup utilisé le mécanisme de sauvegarde transitoire les autorisant à appliquer de nouvelles restrictions aux textiles et aux vêtements qui n'étaient pas encore intégrés dans le cadre du GATT. Toutefois, les groupes spéciaux et l'organe d'appel de l'OMC réunis récemment pour examiner des différends portant sur des sauvegardes transitoires ont insisté sur le fait que ces mesures de sauvegarde devaient



être strictement conformes aux rigoureux critères énoncés dans l'Accord sur les textiles et les vêtements <sup>1</sup> et ont en outre rappelé que cet accord, contrairement à l'AMF, faisait partie intégrante du système de l'OMC, notamment pour ce qui était du règlement des différends.

14. Le recours à des mesures exceptionnelles de protection, en particulier les mesures antidumping, s'accroît dans les pays développés et dans certains pays en développement. En 1995-1996, 147 procédures antidumping ont été ouvertes dans un certain nombre de pays développés, et près de 600 droits antidumping définitifs étaient en vigueur dans ces pays fin 1996. Les procédures engagées en 1995-1996 visaient un large éventail de produits : denrées alimentaires, produits chimiques, fer et acier, métaux non ferreux, machines et matériel de transport, textiles et vêtements, et autres articles manufacturés. Les procédures antidumping ont suscité un certain nombre de critiques : prise en compte insuffisante d'éléments permettant de déterminer si les produits importés et les produits locaux équivalents relèvent en fait du même segment en termes de qualité, examen approximatif des liens de causalité entre dumping et préjudice, absence de prise en compte des intérêts des consommateurs, possibilité légale de déposer de nouvelles plaintes lorsque des plaintes précédentes concernant le même produit importé n'ont pas abouti.

## LES CRETES TARIFAIRES DANS L'APRES-CYCLE D'URUGUAY

Même après application de toutes les concessions tarifaires découlant du Cycle d'Uruguay, un grand nombre de crêtes tarifaires restent en vigueur dans les principaux pays développés et pays en développement.

Environ un dixième de l'ensemble des droits appliqués par les pays développés sont supérieurs à 12 % ad valorem. Dans les principaux pays en développement, les droits supérieurs à 12 % sont plus fréquents, mais ces crêtes tarifaires restent essentiellement cantonnées dans une fourchette de 12 à 30 % et ne dépassent qu'exceptionnellement les 100 %. Sur certains importants marchés de pays développés, de nombreux produits restent frappés de taux supérieurs à 30 %, voire dans certains cas de taux de plusieurs centaines de pour cent. La situation dans les pays en développement est très contrastée. Si dans beaucoup, on observe désormais une faible dispersion des droits, avec des niveaux maximaux de 20 % ou moins, il reste un certain nombre de pays où les niveaux tarifaires moyens sont élevés et la dispersion tarifaire importante.

Plus de la moitié des crêtes tarifaires dans les pays développés concernent les secteurs de l'agriculture, de la pêche et des industries alimentaires. Un grand nombre de ces crêtes découlent de mesures de tarification prises dans le secteur agricole, avec des taux supérieurs à 30 % ou même 100 % dans de nombreux cas, voire 300 % pour certains produits (notamment la viande, les céréales, le sucre, certains fruits et légumes, les produits laitiers et les produits dérivés du tabac). En revanche, les crêtes tarifaires appliquées à de nombreux produits de la pêche et des industries alimentaires ne dépassent pas, en général, 30 %.

Des contingents tarifaires ont été ouverts dans le secteur agricole, assortis de droits plus faibles, voire de droits à taux zéro, mais ils offriront rarement d'importants débouchés commerciaux à de nouveaux exportateurs, car leur expansion sur la période de mise en oeuvre est limitée et les actuels contingents d'accès ont souvent été attribués aux fournisseurs traditionnels. De plus, leur administration manque très souvent de transparence.

Dans le secteur industriel, la plupart des crêtes tarifaires sont concentrées sur les articles en cuir, les chaussures, les textiles et les vêtements (et pour les textiles, principalement sur les produits en coton, en laine et en fibres synthétiques). Elles s'établissent normalement dans une fourchette de 12 à 30 % et n'atteignent qu'exceptionnellement des niveaux de l'ordre de 320 % (par exemple, chaussures en cuir). De nombreuses crêtes tarifaires sont également appliquées à un large éventail d'autres produits industriels (contreplaqué, ouvrages en céramique et en verre, bicyclettes, camions, autobus, navires de pêche, autre matériel de transport, électronique grand public, montres, etc.), bien que la situation varie selon les pays. Ainsi, même dans le secteur industriel, elles restent un important obstacle à l'accès aux marchés pour les exportations des pays en développement.

Les taux de droit préférentiels appliqués au titre du SGP réduisent les effets des crêtes tarifaires NPF pour les pays en développement, en particulier les PMA, qui bénéficient d'un traitement spécial (souvent sous la forme de l'admission en franchise), à condition bien entendu que les produits assujettis aux crêtes tarifaires soient également visés par les schémas de préférences. Dans le secteur agricole, la plupart des produits pour lesquels la tarification a abouti à l'établissement de crêtes tarifaires ne sont pas visés par les principaux schémas nationaux. Dans les cas où le SGP et des contingents tarifaires s'appliquent, les exportations ne peuvent bénéficier du traitement préférentiel que dans la mesure où elles s'inscrivent dans les limites des contingents tarifaires. Pour ce qui est des produits industriels, les principaux pays en développement fournisseurs perdent de plus en plus le bénéfice du SGP pour les produits soumis à "crêtes tarifaires" du fait de l'application de la gradation par produit/pays ou de la gradation nationale totale.

## **LIBERALISATION DU MARCHÉ DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT ET COMMERCE SUD-SUD**

Les obstacles à l'accès aux marchés de nombreux pays en développement ont été sensiblement réduits depuis le milieu des années 80 sous l'effet de mesures unilatérales de libéralisation du commerce, des engagements de réduction pris dans le cadre du Cycle d'Uruguay et du Système global de préférences commerciales (SGPC). En outre, des accords commerciaux régionaux entre pays en développement ont été créés ou relancés, qui ont ouvert aux membres de ces accords de nouvelles perspectives commerciales à des conditions préférentielles. La libéralisation du commerce dans les pays en développement a réduit l'écart entre le niveau des droits NPF dans ces pays et celui des mêmes droits dans les pays développés, bien que ces droits restent généralement plus élevés dans les pays en développement, où ils sont encore une source relativement importante de recettes publiques et un instrument des politiques de développement. En 1995, le taux de droit NPF moyen pondéré des principaux pays en développement importateurs en Asie, en Amérique latine et en Afrique s'établissait à 11,2 %, contre 4,5 % dans les pays de l'Accord quadrilatéral.

Les groupements d'intégration de pays en développement tendent de plus en plus à former des unions douanières et des marchés communs plutôt que des zones de libre-échange, et s'engagent dans la voie d'une libéralisation du commerce des services, de l'investissement et des mouvements des facteurs, tout en poursuivant d'autres objectifs économiques, monétaires et politiques, outre l'élimination des obstacles au commerce de marchandises, y compris pour les produits sensibles. Une approche extravertie de la part de ces groupements d'intégration, où une libéralisation interne s'accompagne d'une réduction des obstacles au commerce vis-à-vis des pays tiers partenaires commerciaux, aidera les pays non membres à bénéficier de la dynamique de croissance de ces groupements. De plus, la transformation progressive des groupements sous-régionaux en formations plus larges au niveau régional pourrait aussi considérablement élargir le champ du commerce Sud-Sud.

Au niveau interrégional, le SGPC prévoit un accès préférentiel aux marchés entre pays en développement. A ce jour, 43 pays y ont adhéré, dont d'importants pays en développement importateurs. Trois nouveaux pays ont récemment adhéré (Colombie, Maroc et Myanmar), et huit autres pays ainsi que le MERCOSUR ont fait acte de candidature. Dans leurs listes de concessions, beaucoup de membres accordent des conditions d'accès plus favorables aux PMA, sans conditions de réciprocité.

L'accord instituant le SGPC prévoit expressément que le système sera amélioré et élargi au cours d'étapes successives, et révisé périodiquement. Outre l'élargissement de l'éventail des produits visés, les réductions tarifaires générales et l'abaissement des obstacles non tarifaires sont d'importants domaines nouveaux sur lesquels pourraient porter les négociations futures. Les pays pourraient également envisager d'exploiter le potentiel de commerce et de développement du SGPC en intensifiant leur coopération dans les domaines du commerce des services, de l'investissement et des coentreprises.

15. En ce qui concerne les marchés publics, la discrimination à l'égard des fournisseurs étrangers et le manque de transparence des procédures peuvent contribuer à limiter les débouchés commerciaux. De plus, les obstacles au commerce résultant de l'application de normes environnementales et de réglementations techniques, sanitaires et phytosanitaires touchent des secteurs d'exportation intéressant le commerce extérieur des pays en développement. Par exemple, dans le secteur de la pêche, des pays développés ont dans certains cas interdit des importations en invoquant des critères de protection de l'environnement; de nouveaux mécanismes de contrôle de la qualité ont été ou seront introduits sur les principaux marchés d'importation;

dans les pays exportateurs, le respect des critères imposés par ces nouveaux systèmes exige la mise en place de lourds systèmes de contrôle et une formation spéciale du personnel dans les entreprises. Les exportations de cuir et d'articles en cuir des pays en développement où des techniques traditionnelles de transformation sont encore utilisées, notamment par de petites et moyennes entreprises, sont particulièrement touchées par des mesures relatives à la protection de l'environnement et à la santé publique. Dans le secteur du pétrole, les problèmes d'accès aux marchés découlent très souvent de la complexité des réglementations et des normes techniques et de plus en plus de l'application de normes de protection de l'environnement. En outre, les pays importateurs peuvent ne pas être tenus de respecter le principe du traitement national lorsqu'il y a application de normes techniques. Sur certains marchés, les effets de distorsion sur les échanges des subventions accordées aux industries locales jouent également comme des obstacles à l'entrée dans le secteur de l'énergie. Les réglementations sanitaires et phytosanitaires dans les principaux pays développés empêchent l'importation de produits tels que le boeuf, le poulet et autres produits à base de viande, les arachides et de nombreux produits des industries alimentaires que plusieurs pays en développement pourraient exporter.

16. Les règles d'origine peuvent aussi fausser le commerce international et entraver les débouchés commerciaux. L'Accord sur les règles d'origine du Cycle d'Uruguay interdit de telles pratiques pour les règles d'origine non préférentielles, mais des disciplines multilatérales comparables font défaut pour les règles préférentielles. Quelques pays ont appliqué des règles d'origine spéciales pour la mise en oeuvre de mesures anticourtage qui visaient à empêcher d'éventuelles manoeuvres pour échapper à des droits antidumping; le résultat en a été d'étendre des droits antidumping à des pays tiers sans qu'il soit procédé à des enquêtes spécifiques concernant le dumping ou le préjudice éventuel. Les avantages préférentiels SGP sont souvent aussi amoindris par l'application des règles d'origine. Aux Etats-Unis, les nouvelles règles d'origine non préférentielles pour les textiles qui sont entrées en vigueur le 1er juillet 1996 pourraient aboutir à moindre utilisation des contingents par les pays en développement.

17. D'un autre côté, des arrangements commerciaux préférentiels sans réciprocité (par exemple, SGP, Caribbean Basin Initiative, Programmes canadiens pour le commerce, l'investissement et la coopération industrielle dans les pays caraïbes du Commonwealth (CARIBCAN), Convention de Lomé) facilitent l'accès aux marchés pour les pays en développement bénéficiaires. Certains pays donneurs de préférences, dont le Canada, la Norvège et la Suisse, ont entrepris d'élargir l'éventail des produits agricoles et des produits alimentaires transformés visés par leurs schémas de préférences respectifs. Dans le schéma japonais, les taux SGP appliqués à divers produits de l'agriculture et de la pêche ont été réduits pour maintenir la marge de préférence à la suite des réductions tarifaires NPF convenues lors du Cycle d'Uruguay. Dans d'autres schémas, dont ceux de la Suisse et de l'Union européenne, des dispositions relatives à la proportion d'éléments provenant du pays donneur ont été ajoutées aux règles d'origine.

18. Quelques pays développés ont par ailleurs pris un certain nombre d'initiatives en vue de renforcer les avantages SGP accordés aux PMA. Par exemple, les Etats-Unis ont récemment accordé, dans le cadre de leur

schéma, l'admission en franchise à 1 783 produits supplémentaires, à condition que ces produits soient fabriqués dans des PMA et importés de ces pays. L'Union européenne élargira le traitement préférentiel spécial dont bénéficient les PMA parties à la Convention de Lomé à tous les autres PMA au 1er janvier 1998.

19. Il n'en reste pas moins que dans certains schémas, des produits intéressant particulièrement le commerce d'exportation des pays en développement (par exemple, textiles, vêtements, chaussures, montres, et certains produits électroniques, produits en acier et articles en verre) ne sont pas visés ou ne bénéficient pas d'un traitement aussi favorable que d'autres produits moins sensibles. Les produits agricoles n'ont que la portion congrue dans de nombreux schémas, et des plafonds sont parfois appliqués aux avantages SGP. De plus, l'application de la gradation par produit/pays, ainsi que de la gradation nationale totale tend à se généraliser. Enfin, les avantages SGP sont de plus en plus souvent subordonnés au respect de prescriptions et de normes sociales, humanitaires ou environnementales sans rapport direct avec le commerce.

20. A côté des régimes commerciaux "classiques" sans réciprocité est apparue, dans le système commercial multilatéral, une nouvelle génération d'accords préférentiels et de groupements d'intégration reposant sur le principe d'une réciprocité totale en matière d'ouverture des marchés. Les pays en développement (et les pays en transition) qui sont parties à des accords préférentiels tels que l'ALENA, le projet de zone de libre-échange des Amériques, les accords européens et les accords euroméditerranéens d'association, s'assureront de nouveaux débouchés commerciaux prometteurs, mais devront en contrepartie ouvrir leurs marchés, en bénéficiant cependant éventuellement de délais plus longs pour éliminer progressivement leurs propres obstacles au commerce. Il y a un danger de détournement de courants commerciaux et de courants d'investissement, ou pire, de marginalisation, pour les pays en développement qui resteront à l'extérieur de tels accords. Les petits pays en développement seront sans doute confrontés à un dilemme à cet égard, car ils risquent d'avoir de graves difficultés à accepter une réciprocité totale en raison de leur faible niveau de développement, de l'étroitesse de leur base de production et de leur manque de compétitivité internationale <sup>2</sup>.

#### B. Contraintes pesant sur l'offre et options

21. Avec la conclusion du Cycle d'Uruguay, la question de la compatibilité des règles et disciplines multilatérales avec des politiques d'expansion de capacités de production compétitives et de développement des exportations a pris une nouvelle dimension. Les pays en développement ont accepté les nouvelles règles multilatérales essentiellement de la même façon que les pays développés, en bénéficiant toutefois de périodes de transition plus longues pour la mise en oeuvre de ces règles et de seuils plus favorables pour certains engagements.

22. Dans de nombreux pays en développement, en particulier les PMA et autres pays structurellement faibles et vulnérables, les contraintes pesant sur l'offre continuent de limiter la capacité de tirer pleinement parti des nouveaux débouchés commerciaux, d'attirer des investissements étrangers et de

s'intégrer dans les réseaux régionaux et mondiaux de production des entreprises transnationales. Les principaux obstacles sont des structures de production et d'exportation concentrées sur un trop petit nombre de produits, le manque de ressources financières et humaines, une faible capacité technologique, un cadre juridique et réglementaire inadapté et des infrastructures matérielles insuffisantes. Certains de ces obstacles ne peuvent être surmontés qu'à long terme.

23. Les gouvernements des pays en développement se sont efforcés de promouvoir le développement industriel et l'expansion des exportations non seulement au moyen de politiques macro-économiques visant à mettre en place des conditions plus favorables, mais aussi par des mesures de politique micro-économique destinées à réduire les entraves à la production en accélérant le processus dynamique d'accumulation de capital physique, de compétences et de technologie. Là où les pays en développement ont été attentifs au coût des incitations et ont utilisé celles-ci dans le cadre d'une stratégie extravertie, les mesures micro-économiques prises pour lever certaines contraintes ont contribué à édifier des capacités de production plus rapidement que le secteur privé n'aurait pu le faire à lui seul.

24. Le nouvel environnement multilatéral oblige les pays en développement à repenser leurs stratégies de développement et leurs politiques industrielles et politiques d'exportation; ils devront bien plus qu'avant recourir à des politiques plus générales et plus larges conformes aux Accords du Cycle d'Uruguay. Ainsi, le renforcement des capacités de production devra surtout être obtenu au moyen de stratégies économiques générales visant à promouvoir l'épargne et l'investissement, la recherche et le développement technologique, un niveau élevé d'éducation et de formation professionnelle, le secteur bancaire commercial, les petites et moyennes entreprises, le développement régional et la mise en place d'une infrastructure matérielle moderne. Les réformes de la politique commerciale et la libéralisation du commerce doivent être poursuivies pour contribuer à l'amélioration de la répartition des ressources et de la compétitivité, mais elles devront être davantage rattachées à des politiques visant à atténuer le coût social des réformes et à mettre en place un filet de protection pour les groupes vulnérables. En revanche, les décideurs ne pourront plus appliquer des mesures plus ciblées telles que subventions à l'investissement et à l'exportation accordées à certaines industries ou entreprises, règles relatives à la proportion d'éléments d'origine locale ou dispositions visant à équilibrer les exportations, et les conditions pour la promotion du transfert et de l'application de technologies brevetées deviendront beaucoup plus rigoureuses.

25. Les incidences sur le développement des nouvelles limites imposées à l'action publique varieront probablement selon le niveau de développement des pays. La réorientation des politiques ne devrait pas poser trop de problèmes aux pays en développement déjà relativement industrialisés. Il leur faudra procéder par étapes, ce que certains ont déjà commencé de faire. La complexité croissante de l'économie, des structures de production et des besoins technologiques obligera les gouvernements à limiter leurs interventions à la mise en place de conditions favorables et à l'élaboration de stratégies intersectorielles. En revanche, cette réorientation des politiques peut s'avérer beaucoup plus difficile pour les pays en développement relativement moins avancés, qui sont encore la majorité. Leur plus faible niveau de

développement peut rendre nécessaires des politiques gouvernementales davantage ciblées pour éliminer les contraintes pesant sur l'offre, promouvoir de nouvelles industries et renforcer les capacités d'exportation.

26. Dans le cadre des Accords du Cycle d'Uruguay, on pourrait considérer que le renforcement des disciplines de politique commerciale est dans une certaine mesure "compensé" par l'ouverture de nouveaux débouchés commerciaux et par le renforcement du mécanisme de règlement des différends, tous éléments qui accroissent les possibilités pour les pays en développement de défendre leurs intérêts commerciaux. De plus, la flexibilité générale offerte par les Accords du Cycle d'Uruguay laisse une certaine marge de manoeuvre pour des politiques plus spécifiques, dont les subventions "ne donnant pas lieu à une action", et les mesures de la "catégorie verte".

### Chapitre III

#### COMMERCE DES SERVICES

27. Les exportations mondiales de services <sup>3</sup> se sont montées, en 1996, à 1 200 milliards de dollars, soit environ un cinquième du total des échanges. Pendant la période 1985-1995, elles ont progressé de façon dynamique, au taux de près de 12 % par an. Les pays en développement ont une part de 23 % dans les exportations mondiales de services. Pris ensemble, ils en sont restés importateurs nets, mais leur balance des services relatifs aux voyages a fait apparaître un excédent, grâce au développement du tourisme. Les envois de fonds des travailleurs à l'étranger ont aussi contribué à réduire le déficit du commerce des services de ces pays.

28. Les marchés les plus importants pour les services sont les grands pays développés, en particulier les Etats-Unis, l'Allemagne, le Japon, la France et l'Italie. Les pays développés, en tant que groupe, sont importateurs nets de services de tourisme et de transport. Parmi les régions en développement, celles d'Asie ont constitué le marché le plus dynamique pour les services. Les conditions d'accès aux marchés des services sont en train de changer dans de nombreuses régions du fait du développement des accords de libre-échange et des groupements d'intégration économique, qui permettent une plus grande liberté de mouvement des services et des fournisseurs de services.

29. Pour bénéficier de contributions techniques de plus haut niveau, la CNUCED à sa neuvième session a décidé d'organiser des réunions d'experts. L'examen du secteur des services de santé, lors de la Réunion d'experts tenue à Genève en juin 1997, a fait apparaître un certain nombre de difficultés et possibilités qui se présentent aux pays en développement lorsqu'ils veulent augmenter leurs capacités d'offre et développer leur commerce dans ce secteur <sup>4</sup>. Certaines de ces difficultés et de ces possibilités pourraient caractériser aussi d'autres secteurs des services.

#### A. Questions d'accès aux marchés

30. L'analyse des engagements pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) - secteurs visés et restrictions prévues - risque de ne donner que peu d'indications aux responsables de l'élaboration des politiques des pays en développement, lorsqu'ils s'efforcent d'évaluer les conditions d'accès aux marchés des services. Des entretiens avec des représentants du secteur privé seraient peut-être plus fructueux à cet égard, mais les entreprises de services des pays en développement n'ont généralement pas l'expérience directe des pays étrangers qui serait nécessaire pour évaluer l'incidence des obstacles au commerce et découvrir de nouveaux débouchés. Pour aider les pays en développement à cet égard, la CNUCED a été priée de constituer une base de données sur les dispositions législatives et réglementaires concernant le commerce des services (MAST) (voir l'annexe).

31. Les entraves au mouvement temporaire transfrontières des personnes se sont révélées être d'importants obstacles aux échanges dans de nombreux secteurs de services. Un bon exemple, à cet égard, est celui du secteur des services de santé où le mouvement des personnes, en tant que fournisseurs comme en tant que consommateurs, est un mode de fourniture d'une importance



toute particulière, en grande partie parce que ces services sont gros consommateurs de main-d'oeuvre.

32. La mondialisation de la production a suscité une recherche de compétences techniques qui se fait dans un cadre mondial et créé des pressions en faveur de la libéralisation des règles qui restreignent le mouvement temporaire de personnes qualifiées, tant à l'intérieur du réseau opérationnel international des sociétés transnationales que pour des projets spécifiques de durée déterminée. Jusqu'à présent, l'essentiel des efforts tendant à faciliter le mouvement des personnes a porté sur des groupes limités de fournisseurs de services, tels que visiteurs en voyage d'affaires, personnels mutés au sein d'une même société et spécialistes. Très peu a été fait pour réduire la portée des examens des besoins économiques. Les pays en développement se sont déclarés déçus par les résultats auxquels ont abouti les négociations postérieures au Cycle d'Uruguay relatives au mouvement des personnes physiques : en effet, très peu de pays ont pris des engagements spécifiques par secteur ou par activité professionnelle.

33. Néanmoins, certains des nouveaux engagements relatifs au mouvement des personnes physiques concernent des secteurs déterminés, ce qui permet aux pays en développement de définir de façon plus précise les possibilités d'exportation et donne plus de sécurité et de stabilité aux débouchés ainsi découverts. A titre d'exemple, on peut citer l'engagement de la Communauté européenne et de ses Etats membres concernant l'accès aux marchés et le traitement national pour les professionnels assurant des activités de service spécifiques, à titre temporaire, en qualité d'employés d'une personne morale étrangère qui a obtenu un contrat de services pour une période n'excédant pas trois mois. Les activités de service incluses dans la Liste d'engagements de la CEE sont, notamment, les suivantes : services d'ingénierie; services intégrés d'ingénierie; services informatiques et services connexes; services d'essais et d'analyses techniques; services de construction, travaux d'étude du terrain; services d'architecture, services d'aménagement urbain et d'architecture paysagère; services de recherche-développement; services comptables et services de spectacles. Un engagement de la Suisse comprend l'accès aux marchés pour les professionnels assurant des services d'ingénierie, des services de consultations en matière d'installation des matériels informatiques et des services de réalisation de logiciels.

34. Des mesures pourraient être adoptées dans un cadre multilatéral pour faciliter le mouvement des personnes appartenant à des groupes de professions visés par les engagements pris dans le cadre de l'AGCS. On pourrait, par exemple, rendre les régimes de visa plus rationnels et plus efficaces. Il faudrait pour cela : simplifier les procédures administratives, notamment en réduisant le délai requis pour délivrer un visa; assouplir les conditions de délivrance de visas d'entrées multiples; allonger la durée de validité des visas et la durée de séjour autorisée; adopter des critères transparents pour la délivrance de visas; et rationaliser les formalités à la frontière. De plus, on pourrait envisager un certain nombre de mesures qui permettraient d'utiliser au maximum les engagements horizontaux et d'obtenir, lors de futures négociations, des améliorations en matière de mouvement des personnes. Pour les trois catégories de fournisseurs de services visées par les engagements horizontaux, c'est-à-dire visiteurs en voyage d'affaires, personnels mutés à l'intérieur d'une même entreprise et professionnels

exerçant leurs activités au titre d'un contrat de services, un visa général pour affaires pourrait être délivré à l'employeur ou au correspondant commercial sur la base des engagements horizontaux pris dans le cadre de l'AGCS par le pays. Une autre possibilité serait de délivrer à tel ou tel individu un visa valable pour un secteur ou pour une profession déterminée. Ce visa identifierait son détenteur comme étant un bénéficiaire des dispositions figurant dans les listes d'engagements sectoriels annexées à l'AGCS. Ainsi, la création de visas spécifiques liés au commerce des services et reconnus à l'échelon international pourrait constituer un moyen durable de faciliter et de promouvoir le commerce international des services par le mouvement des personnes physiques.

35. Chaque fois que la chose est possible, il faudrait tirer pleinement parti des possibilités offertes par les nouvelles technologies. L'adoption, sur une base multilatérale, d'une carte électronique universelle<sup>5</sup> autorisant certaines catégories de spécialistes ou d'hommes d'affaires à voyager sans visa limiterait l'utilisation irrégulière des régimes de visa et faciliterait les mouvements de personnes liés au commerce.

36. De plus, les nouvelles technologies ne cessent d'offrir des moyens plus efficaces d'obtenir des renseignements sur les possibilités commerciales et contribuent à abaisser les coûts connexes en temps et en argent. Le développement de nouveaux marchés des services a été stimulé, en particulier, par la synergie entre secteur des télécommunications et secteurs traditionnels des services. Toutefois, la nouvelle technologie des communications n'a pas touché tous les secteurs de services dans la même mesure. Parmi ceux qui en ont bénéficié le plus, on peut citer les suivants : services relatifs au tourisme, grâce aux nouveaux systèmes de réservation d'hôtels et de voyages, notamment à la fourniture de divers renseignements liés au tourisme; services financiers, en particulier services bancaires; services de distribution, les services de commerce au détail étant les principaux bénéficiaires; services éducatifs, notamment développement de l'enseignement à distance; services de santé, dans lesquels le développement de la télémédecine est l'exemple le plus frappant; logistique du commerce, de façon générale; enfin services fournis aux entreprises, notamment services professionnels, avec un nouvel éventail de possibilités pour les services de publicité. Un certain nombre de pays en développement ont exporté des services, en particulier des "services de bureau à l'étranger", par l'intermédiaire des réseaux de télécommunication.

#### B. Commerce électronique

37. L'avènement de l'Internet crée de nouvelles possibilités d'expansion du commerce tant des biens que des services. On peut s'attendre que le commerce électronique augmentera dans des proportions importantes, en valeur, au cours des années à venir. Les petites entreprises sont peut-être celles qui ont le plus à gagner au commerce électronique, car il leur donne accès facilement et rapidement à des clients potentiels bien plus nombreux et variés qu'il n'était possible d'en toucher précédemment. Pour de nombreux pays en développement, il sera particulièrement important d'assurer un accès suffisant à l'infrastructure de l'information. La CNUCED contribue à faciliter les efforts des pays en développement à cet égard en mettant au point un Réseau mondial de pôles commerciaux (GTPNet), lequel inclut la Bourse de commerce électronique ou système ETO<sup>6</sup>.

38. Certains gouvernements ont proposé la création d'une "zone de libre-échange mondial" sur l'Internet <sup>7</sup>. Les gouvernements s'efforcent aussi d'adapter leur cadre législatif et réglementaire de manière à pouvoir évoquer et régler les questions nées de ce type de commerce, qui concernent, principalement : la taxation et l'évasion fiscale, la protection des brevets et du droit d'auteur, la protection des données, le recours à des techniques de cryptage des transactions aux fins de sécurité et de confidentialité, la protection du consommateur et la mise au point de moyens de paiement et de fourniture des biens et services. La question des règles multilatérales applicables au commerce électronique a aussi été soulevée.

39. Un phénomène propre au commerce des services est que les nouvelles technologies semblent venir compléter ou remplacer d'autres modes de fourniture des services, augmentant ainsi l'importance relative du commerce transfrontières. Ainsi, la télémédecine donne le moyen de fournir des services de santé par le "mode transfrontières". Même l'utilisation limitée de la télémédecine qui a été faite jusqu'à présent a permis de mieux prendre conscience de ses avantages potentiels, à savoir réduction des coûts pour les fournisseurs et les consommateurs de services, et plus grande accessibilité des services de santé, notamment des soins spécialisés. Toutefois, l'analyse du commerce des services de santé empruntant la voie de la télémédecine, effectuée par la réunion d'experts mentionnée ci-dessus, a montré à l'évidence que pour pouvoir développer la télémédecine à vaste échelle, il faudra d'abord résoudre toute une gamme de questions : normes et compatibilité, spécifications techniques, couverture de l'assurance maladie, reconnaissance des qualifications et validité des licences, notamment, ainsi que des questions éthiques concernant le droit au secret du patient et la confidentialité des renseignements, et des questions de responsabilité juridique.

40. Les pays en développement, comme les autres pays, doivent saisir les chances qu'offre le commerce électronique. Son incidence potentielle favorable sur l'expansion et la diversification du commerce, l'importance des contraintes relatives à l'accès aux marchés et à l'offre, et les risques potentiels associés à un tel commerce sont les principaux domaines appelant une analyse.

#### C. Contraintes relatives à l'offre et politiques d'action sur l'offre

41. Les gouvernements peuvent contribuer grandement à stimuler la concurrence sur le marché et l'adoption de nouvelles stratégies commerciales, promouvoir les exportations de leurs industries de services et aider les associations de producteurs de services à diffuser, à l'échelon national, des renseignements relatifs aux marchés mondiaux, aux normes et à l'expérience acquise par d'autres pays. Parmi les tâches importantes qui leur reviennent, on peut citer la mise en pratique de stratégies judicieuses de libéralisation, la suppression des contraintes qui placent les fournisseurs de services en situation de désavantage par rapport à des concurrents potentiels, et la révision des dispositions législatives et réglementaires devenue nécessaire pour satisfaire aux exigences de la promotion des exportations. Une réforme des politiques fiscales peut aussi se révéler nécessaire pour promouvoir les industries de services qui présentent un bon potentiel d'exportation et pourraient apporter, à long terme, une contribution majeure à la croissance

socio-économique d'ensemble. Attirer des partenaires étrangers par le moyen d'entreprises conjointes ou par concession réciproque de licences pourrait être un moyen de tirer les enseignements des "pratiques les plus performantes".

42. Une question majeure concerne l'approche stratégique à adopter à l'égard de la libéralisation des secteurs de services de manière à en maximiser l'incidence sur la capacité d'offre, l'expansion des exportations et le développement économique. La Réunion d'experts sur les services de santé mentionnée plus haut a noté que l'ouverture des marchés intérieurs à la présence commerciale étrangère dans ce secteur pourrait avoir un effet salutaire, celui de réduire les coûts et d'alléger la charge pesant sur le secteur public, à la condition qu'un cadre réglementaire approprié soit adopté. En l'absence d'un tel cadre, en effet, la libéralisation de l'accès aux marchés pourrait exacerber la dualité du système de santé, et priver davantage encore les éléments les plus pauvres d'un accès à des soins médicaux adéquats. La Réunion a noté aussi qu'en dernier ressort, l'incidence de la libéralisation dépendait de divers autres paramètres propres à chaque économie nationale, tels que l'importance relative du nombre des personnels médicaux disponibles. Ce qui vient d'être dit de la libéralisation, à savoir que les effets en varieront en fonction des caractéristiques, capacités et structures réglementaires nationales spécifiques, semble devoir être également vrai des autres secteurs de services. En ce qui concerne les services financiers, on s'est quelque peu préoccupé des répercussions néfastes qu'une libéralisation, dans ce secteur, pourrait entraîner pour la stabilité financière. La libéralisation de ce secteur des services exige l'élaboration concomitante d'infrastructures et d'institutions prudentielles de réglementation et de supervision, ainsi que l'application de politiques macro-économiques appropriées visant à assurer la stabilité et l'efficacité.

43. Si les pays en développement ne réussissent pas à mieux tirer parti des nouvelles possibilités commerciales dans les secteurs des services pour lesquels ils pourraient bénéficier d'un avantage comparatif, c'est quelquefois en raison de la difficulté qu'éprouvent les gouvernements à concilier les objectifs commerciaux et les objectifs sociaux. Par exemple, de l'avis de la Réunion d'experts sur les services de santé, l'attention croissante accordée aux coûts par les systèmes publics de santé et le rôle croissant du secteur privé dans de nombreux pays ouvrent de nouvelles possibilités commerciales. En même temps, les gouvernements se montrent préoccupés par le risque de voir le commerce des services de santé nuire, en fin de compte, à l'étendue et à la qualité des soins de santé assurés à leurs propres populations. On peut déceler des préoccupations semblables dans d'autres secteurs, par exemple dans ce qui apparaît comme un conflit entre commerce et identité culturelle, notamment dans le secteur audiovisuel.

44. Il convient de s'attacher tout particulièrement à assurer puis à maintenir la qualité et la sécurité dans les services. De plus, dans le cas de nombreux secteurs de services des pays en développement, il y a lieu aussi d'améliorer les réputations, ainsi que la qualité et la sécurité, telles qu'elles sont perçues, et qui influent tout particulièrement sur le mouvement des consommateurs. Comme on ne peut faire l'expérience d'un service pour l'évaluer qu'en le consommant, la réputation du fournisseur a une importance relativement plus grande que dans le cas des marchandises. La diffusion, sur

les marchés étrangers, de renseignements relatifs à la qualité et à la variété des services offerts dans un pays contribuerait à créer une image positive des services exportés à l'étranger. Dans le secteur des services de santé, l'insécurité perçue est, en fait, le principal obstacle au mouvement des consommateurs.

D. Contraintes d'ordre statistique

45. Les responsables de négociations commerciales et les milieux universitaires s'accordent à reconnaître la médiocrité et les lacunes du cadre statistique existant pour ce qui est du commerce et des services. Le principal problème, tel qu'il se pose aujourd'hui, a trait à la définition du commerce des services. La définition figurant dans l'AGCS et les classifications de services utilisées par les négociateurs (c'est-à-dire la Classification sectorielle de l'AGCS et la Classification centrale de produits) ne correspondent pas aux pratiques statistiques en vigueur pour ce qui est du commerce des services. Il est indispensable d'apporter d'importantes améliorations aux statistiques du commerce des services si l'on veut augmenter la capacité des pays à évaluer les résultats qu'ils obtiennent à l'exportation, à apprécier les avantages de la libéralisation et à découvrir de nouveaux débouchés. Il faut donc mettre au point des concepts, définitions et classifications appropriés, faute de quoi, il ne sera pas possible de disposer de statistiques comparables du commerce des services, ventilées par secteur, provenance, destination et mode de fourniture.

## Chapitre IV

### LIGNES D'ACTION PROPOSEES

46. L'analyse des chapitres I et II a bien montré, une fois de plus, que l'expansion et la diversification des exportations des pays en développement continuent d'être gênées à la fois par des obstacles à l'accès aux marchés et par des contraintes tenant à l'offre. Pour améliorer les résultats qu'ils obtiennent à l'exportation, ces pays doivent prendre des mesures correctives sur les deux fronts.

#### A. Amélioration de l'accès aux marchés

47. Le programme "incorporé" des accords commerciaux multilatéraux offre un certain nombre de possibilités d'améliorer les chances d'exportation des pays en développement grâce à des améliorations négociées des conditions d'accès aux marchés. Ce programme comporte, d'abord et surtout, le ferme engagement de poursuivre le processus de réforme dans l'agriculture d'ici à l'an 2000. Le second engagement ferme prévoit l'organisation d'un cycle de négociations multilatérales sur le commerce des services, qui devra commencer avant le 1er janvier 2000 dans le cadre de l'AGCS, et visera à assurer un degré progressivement plus élevé de libéralisation.

48. En dehors de ces engagements spécifiques de négociier, le programme incorporé prévoit des examens et d'autres mécanismes qui, eux aussi, pourraient donner aux pays en développement l'occasion d'insister pour que soient prises des mesures qui renforceraient leurs chances à l'exportation. Ainsi, il y a une disposition prévoyant que l'Accord sur les obstacles techniques au commerce sera examiné à la fin de la troisième année d'application, c'est-à-dire avant la fin de l'année 1997, l'objectif étant de recommander un ajustement des droits et des obligations qui en résultent dans les cas où cela sera nécessaire pour assurer l'avantage économique mutuel et l'équilibre de ces droits et obligations. Dans ce contexte, les pays en développement ont appelé l'attention sur les difficultés tenant à l'absence de définition de l'organisme international à activité normative et à la multiplicité des procédures de certification.

49. Dans le domaine des services, outre le cycle de négociations prévu, le Groupe de travail des services professionnels de l'AGCS a été invité par les ministres réunis à Singapour à continuer d'élaborer des disciplines et des lignes directrices multilatérales. De plus, l'Annexe sur les services de transport aérien prévoit, avant la fin de l'année 1999, un examen visant à envisager la possibilité d'appliquer plus largement l'AGCS dans ce secteur.

50. En outre, il y a toute une série d'examens annuels du fonctionnement de nombreux accords commerciaux multilatéraux, comme l'Accord antidumping, qui donnent l'occasion d'évoquer les problèmes d'accès apparus dans la mise en oeuvre de ces accords. De plus, la Décision sur l'anticonournement prise lors du Cycle d'Uruguay a reconnu le caractère souhaitable de règles uniformes régissant les mesures visant à éviter le contournement, des mesures antidumping, et un certain nombre de questions pertinentes, notamment la question de savoir ce qui précisément constitue un contournement, sont à l'étude auprès du Comité des pratiques antidumping.

51. Des réductions appréciables des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits de douane dans les secteurs qui présentent un intérêt à l'exportation pour les pays en développement, identifiés dans les chapitres I et II, favoriseraient beaucoup le développement des exportations de nombre de ces pays, selon les grandes lignes suggérées par leurs avantages comparatifs dans les échanges internationaux. Une plus grande transparence dans l'administration des contingents tarifaires et une augmentation plus nette de ces contingents favoriseraient aussi les exportations. Dans les secteurs des textiles et des vêtements, les efforts pourraient viser non seulement à réduire les crêtes tarifaires, mais aussi à accélérer la réintégration dans le GATT des produits sensibles qui font encore l'objet de contingents. L'application des mesures d'exception et d'autres mesures non tarifaires d'une manière strictement conforme aux objectifs qu'elles sont censées permettre d'atteindre favoriserait aussi des échanges et une concurrence utilisant au mieux les atouts de chacun des pays.

52. Outre les améliorations de l'accès aux marchés négociées au titre du programme "incorporé" de l'OMC, les pays développés donneurs de préférences pourraient envisager des initiatives propres à favoriser les régimes commerciaux préférentiels non réciproques tels que le Système généralisé de préférences (SGP), l'Initiative concernant le Bassin des Caraïbes (IBC), l'Initiative CaribCan ou la Convention de Lomé. Le nombre des produits visés pourrait, dans le cadre de certains schémas de préférences, être majoré pour inclure un plus grand nombre de produits "sensibles". On pourrait aussi s'efforcer de renverser la tendance à lier les préférences commerciales non réciproques à des conditions et circonstances qui n'ont aucun rapport avec le commerce. Les règles d'origine excessivement restrictives pourraient être assouplies, et le cumul de l'origine autorisé dans un plus grand nombre de cas.

53. De plus, il se peut que la tendance à la réciprocité qui caractérise la nouvelle génération d'arrangements commerciaux préférentiels et de groupements d'intégration économique ait des répercussions à plus long terme sur la portée et l'application des régimes commerciaux non réciproques traditionnels comme le SGP ou la Convention de Lomé. Cette tendance peut signifier que les préférences commerciales non réciproques seront de plus en plus associées aux PMA et aux autres économies structurellement faibles et vulnérables, tandis qu'un nombre toujours croissant de pays en développement cesseront d'en être les bénéficiaires à mesure que la disparité économique entre eux-mêmes et les pays développés s'amenuisera. L'établissement d'une telle gradation doit être guidé par la réalité économique et par des critères objectifs, car il faut éviter le retrait prématuré d'avantages commerciaux. Par ailleurs, une plus grande spécificité des préférences commerciales non réciproques en faveur des PMA et des autres économies structurellement faibles et vulnérables peut viser à renforcer davantage encore ces préférences dans l'esprit de la Décision ministérielle de Marrakech sur les mesures en faveur des pays les moins avancés et de la Déclaration ministérielle de Singapour.

#### B. Initiatives d'action sur l'offre

54. Dans les années à venir, les pays en développement ne pourront obtenir, lors de négociations, l'abaissement des obstacles à l'accès aux marchés étrangers qu'au prix de concessions accordant un accès toujours plus libre

sur leurs propres marchés. Comme le montre l'expérience, une libéralisation progressive, judicieusement appliquée, a une incidence salubre sur la compétitivité et l'affectation des ressources. En revanche, une rapide libéralisation générale peut provoquer une perte irréversible de capital et la disparition de compétences accumulées. Elle peut même freiner le développement d'activités nouvelles, plus complexes. Les pays en développement doivent mener à bien l'entreprise ardue qui consiste à mettre en oeuvre des stratégies de libéralisation pour promouvoir l'efficacité économique tout en limitant, lorsqu'il y a lieu, les éventuelles conséquences sociales négatives de ces stratégies en appliquant des politiques sociales appropriées.

55. De plus, les perspectives de concurrence plus marquée pour certains secteurs particuliers de production obligeront les pays en développement à appliquer des politiques plus énergiques pour étayer la constitution d'une capacité d'offre. La tâche cruciale, à cet égard, consistera à définir les options de politique de l'offre prenant dûment en compte les nouvelles contraintes applicables à la formulation de politiques, étant donné les conditions imposées par le cadre multilatéral des accords issus du Cycle d'Uruguay.

### C. Préparation aux négociations

56. Lorsqu'ils se préparent en vue de négociations commerciales, les pays industrialisés avancés consacrent d'importantes ressources à définir leurs objectifs de négociation, à analyser les positions de leurs partenaires commerciaux et à dégager un consensus à l'échelon national. Ce processus fait largement appel à l'expérience du secteur privé et est adapté aux besoins de l'industrie. De plus, des études portant sur les aspects stratégiques de nouvelles questions à négocier ou sur de nouvelles manières d'aborder la négociation sont entreprises par les gouvernements ou sous-traitées à des organismes de recherche spécialisés. Les résultats en sont souvent soumis à l'examen de groupes d'étude qui évaluent les idées exposées. De plus, l'OCDE offre une instance au sein de laquelle les pays développés peuvent affiner et coordonner leurs positions, en s'appuyant sur des études établies par son secrétariat.

57. Là encore, les pays en développement se trouvent en position de net désavantage. La plupart de leurs gouvernements n'ont pas les ressources qui seraient nécessaires à la collecte de toutes les informations voulues et à l'examen approfondi des questions et approches stratégiques. Dans un même ordre d'idées, l'aptitude du secteur privé à fournir aussi bien des renseignements précis que des apports analytiques est limitée dans les pays en développement. Comme la plupart des entreprises n'interviennent que peu dans des opérations à l'échelon mondial, le secteur privé se fait fréquemment une idée très éloignée de la réalité à la fois des conditions d'accès aux marchés et de sa propre force compétitive relative dans le commerce international. Cela est particulièrement vrai dans le domaine des services.

58. Lorsqu'ils se préparent en vue de négociations commerciales, les pays en développement doivent examiner une vaste gamme de questions complexes, à court terme comme à long terme. Ils doivent, par exemple, : i) définir les obstacles à leurs échanges de biens et de services dans les secteurs où l'exportation présente un intérêt particulier pour eux (notamment dans les



cas où les restrictions relatives à un secteur font aussi obstacle à des possibilités de marché dans quelque autre secteur<sup>8)</sup>; ii) déterminer les objectifs et les conduites à suivre au cours de la négociation pour obtenir la libéralisation des obstacles identifiés, notamment des crêtes tarifaires; et iii) élaborer des propositions concrètes visant à freiner l'usage protectionniste de mesures d'exception et d'autres mesures non tarifaires telles qu'obstacles techniques, règlements sanitaires et phytosanitaires, règles d'origine ou prescriptions relatives à l'environnement. En ce qui concerne les règles d'origine préférentielles, un moyen de poursuivre cet objectif est de mettre au point un ensemble de critères et de principes applicables à l'échelon multilatéral.

59. De plus, l'examen d'un certain nombre d'aspects relatifs à l'offre aidera généralement à consolider les positions de négociation et les politiques "d'accompagnement" dans le pays. A cette fin, les pays en développement peuvent avoir à :

- i) évaluer le degré de libéralisation qu'eux-mêmes veulent offrir au cours de la négociation (dans le secteur dans lequel ils cherchent à obtenir un meilleur accès aux marchés ou dans quelque autre secteur);
- ii) évaluer l'impact économique de la libéralisation de tel ou tel secteur sur l'efficacité et la compétitivité; et
- iii) élaborer des politiques de l'offre correctement adaptées aux différentes contraintes et aux différents niveaux de développement de l'offre, conformément aux règles multilatérales.

60. Plus spécifiquement, dans le secteur des services financiers, la libéralisation multilatérale peut rendre nécessaire, de la part des pays en développement, une soigneuse analyse du rythme et de l'ordonnancement des réductions des obstacles à l'accès à leur marché national, compte tenu des besoins du développement de chacun. Avant de prendre des engagements contraignants en matière de commerce transfrontières et de présence commerciale, il peut être nécessaire d'adopter des mesures visant à renforcer les secteurs nationaux de services et à établir un cadre réglementaire approprié. Dans le domaine des marchés publics, les pays en développement doivent faire face, en particulier, à un certain nombre de tâches : identifier les obstacles au commerce sur les principaux marchés dans les secteurs où l'exportation présente de l'intérêt pour eux, mettre au point les méthodes selon lesquelles ils procéderont à leur propre libéralisation et proposer des moyens d'améliorer la transparence sans créer pour eux-mêmes des charges administratives indues.

61. En outre, une analyse de l'incidence des nouvelles technologies à la fois sur les possibilités de marché et sur la compétitivité des capacités d'offre dans les secteurs de services peut aider à évaluer l'ampleur des améliorations possibles en matière de résultats à l'exportation dans ces secteurs. Les résultats de cette analyse peuvent donner de nouvelles orientations quant aux modalités de libéralisation et aux politiques de l'offre à retenir.

62. Certaines des questions exposées ci-dessus pourraient constituer des domaines d'analyse appropriés à soumettre à des experts. La Commission voudra peut-être envisager de convoquer, en 1998, des réunions d'experts, avec la participation des éléments appropriés du secteur privé.

Notes

1. Voir les différends concernant les mesures de sauvegarde appliquées par les Etats-Unis aux importations de coton et de fibres artificielles en provenance du Costa Rica (OMC documents WT/DS24/R du 8 novembre 1996 et WT/DS24/AB/R du 10 février 1997) et aux chemises et chemisiers en laine en provenance d'Inde (OMC documents WT/DS33/R du 6 janvier 1997 et WT/DS33/AB/R du 25 avril 1997).
2. C'est pour répondre à ce genre de difficulté qu'en 1997, le Gouvernement des Etats-Unis a proposé d'offrir sans condition de réciprocité une "parité ALENA" aux pays des Caraïbes qui avaient été commercialement pénalisés par la mise en place de l'ALENA.
3. Définis comme étant les services commerciaux, c'est-à-dire l'ensemble des services diminué des services des administrations publiques n.d.a. Source : FMI, Balance of Payments Statistics Yearbook, 1996, partie II, et bandes magnétiques de données de l'OMC.
4. Rapport de la Réunion d'experts sur le renforcement des capacités et l'accroissement des exportations des pays en développement dans le secteur des services : services de santé (TD/B/COM.1/7-TD/B/COM.1/EM.1/3).
5. Une carte de voyages d'affaires de l'APEC a été adoptée, à titre expérimental, entre trois membres de l'APEC en 1997.
6. Voir aussi "Télécommunications, facilitation du commerce et efficacité commerciale : principales incidences de l'infrastructure mondiale de l'information (GII) sur le commerce et le développement", note thématique établie par le secrétariat de la CNUCED, TD/B/COM.3/EM.3/2.
7. Voir la déclaration concernant un plan de promotion du commerce électronique établi par le Gouvernement des Etats-Unis, prononcée par le Président Clinton le 1er juillet 1997; et la Déclaration de la Conférence ministérielle européenne sur les réseaux d'information mondiaux, Bonn, 6-8 juillet 1997.
8. Par exemple, des restrictions dans le secteur de l'assurance santé, prenant la forme de limitations géographiques, freinent le mouvement transfrontière des consommateurs des services de santé et font obstacle aux échanges dans le secteur de la santé.

Annexe

OUTILS ELECTRONIQUES DE LA CNUCED POUR L'ANALYSE DES ECHANGES  
ET LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES

**A. Système d'analyse et d'information commerciales (TRAINS)**

1. Le système TRAINS, dont l'outil de diffusion est le CD-ROM TRAINS, est la base de données consacrée à des informations commerciales la plus vaste qui ait jamais été constituée. On peut le comparer à une bibliothèque spécialisée contenant des ouvrages traitant de sujets en rapport avec le commerce (par exemple, tarifs douaniers; mesures paratarifaires; mesures non tarifaires; statistiques de l'importation) <sup>a</sup>. L'objectif d'ensemble du TRAINS est d'augmenter la transparence quant aux conditions du commerce international. Plus spécifiquement, il est conçu à l'intention des décideurs et des agents économiques engagés dans le commerce d'exportation. C'est aussi un outil précieux pour la conduite de négociations commerciales et la recherche générale sur le commerce international. Grâce au TRAINS, l'utilisateur peut rechercher des données et les regrouper, ainsi que procéder à une analyse comparative de données. Le logiciel permet la comparaison internationale des indicateurs de base relatifs aux mesures de réglementation commerciale, tels que les moyennes tarifaires ou l'incidence des mesures non tarifaires. Il permet aussi de comparer de la même façon la valeur des importations, en principe depuis 1990 jusqu'à l'année la plus récente disponible. On peut distinguer cinq opérations essentielles : i) choix des produits; ii) choix des marchés; iii) analyse de l'information relative aux régimes d'importation au niveau de base du SH (concernant les marchés retenus pour un produit retenu; concernant les marchés retenus pour n'importe quel agrégat de produits; concernant les produits retenus pour un marché retenu); iv) analyse des importations par origine (concernant de nombreux marchés pour un produit choisi; concernant tous les produits en provenance d'un fournisseur retenu; pour montrer le potentiel du commerce entre deux pays choisis l'un comme fournisseur, l'autre comme débouché; par l'intermédiaire d'un réseau de flux commerciaux); et v) faire apparaître l'information à l'échelon de la position tarifaire nationale (pour les désignations de produits; sur les mesures tarifaires et paratarifaires; sur les mesures non tarifaires). Pour assurer la diffusion du TRAINS, le secrétariat a invité les Etats membres à désigner des centres de liaison. La mise au point du logiciel TRAINS sera poursuivie en coopération avec des organisations internationales et régionales et des groupements d'intégration régionale (y compris la Banque mondiale). L'enrichissement de la base de données est en cours : on a entrepris d'y inclure des renseignements sur les tarifs préférentiels bilatéraux et sur les règles d'origine applicables dans le cadre des accords commerciaux les plus importants de l'hémisphère occidental. Grâce à une collaboration avec l'OCDE, la qualité des renseignements relatifs aux pays de l'OCDE contenus dans la base de données a été améliorée <sup>b</sup>.

**B. Base de données sur les mesures concernant le commerce des services (MAST)**

2. Le secrétariat de la CNUCED a été invité à mettre au point une base de données informatisée pour la collecte et la diffusion d'informations relatives aux mesures, dispositions législatives et réglementaires incluses, qui ont une

incidence sur l'accès des services et des fournisseurs de services, en provenance des pays en développement, en particulier aux marchés mondiaux. A l'heure actuelle, les travaux relatifs à la base de données MAST sont accomplis, pour l'essentiel, dans le contexte des efforts de coopération et d'intégration régionales. A l'avenir, les travaux porteront presque exclusivement sur les sources nationales. La base de données de la CNUCED vise essentiellement à mettre l'information à la disposition de toute une gamme d'utilisateurs, des pays en développement, : en particulier : gouvernements, organisations régionales, chercheurs et exportateurs de services. La base de données MAST peut contribuer à améliorer la transparence en matière de régime commercial des services. L'information pourrait être utilisée par les différents pays comme instrument propre à faciliter le processus de négociation à l'échelon bilatéral, régional ou multilatéral. Pour les pays en développement qui ont entrepris de formuler de nouvelles réglementations applicables aux secteurs des services, MAST peut être une source d'enseignements sur la manière dont les autres pays ont réglementé des secteurs semblables. MAST peut aussi être un outil précieux de collecte de l'information dans le contexte de l'adhésion de nouveaux pays à l'OMC, et se révéler utile aux parties contractantes qui souhaitent prendre de nouveaux engagements dans le secteur des services.

-----

#### Notes

a. La CNUCED a mis au point le TRAINS en application de la décision 354 (XXXIV) du Conseil.

b. Voir OCDE, Indicateurs des barrières tarifaires et non tarifaires, Paris, 1996, et le CD-ROM correspondant, produit conjointement par l'OCDE et la CNUCED.