



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/28
17 août 1999

FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base
Quatrième session
Genève, 20-24 septembre 1999
Point 4 de l'ordre du jour provisoire

ANALYSE DE L'EXPÉRIENCE DANS CERTAINS SECTEURS DE SERVICES

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Il est essentiel que les pays en développement accroissent leur participation au commerce mondial des services pour pouvoir tirer parti des avantages de la mondialisation. Les exportations de services leur offrent une chance de convertir les compétences acquises en recettes tirées d'exportations à forte valeur unitaire. Pour des pays en développement à faible revenu, les exportations de services peuvent être d'une importance particulièrement cruciale en leur donnant la possibilité de se diversifier et de réduire par là même leur dépendance vis-à-vis d'un ou deux produits de base. Cependant, le secteur de services le plus sollicité dans les stratégies de ce type, à savoir le tourisme, peut être à l'origine de nouvelles vulnérabilités, de sorte qu'une stratégie cohérente d'expansion tertiaire devrait avoir pour objectif une progression continue permettant de prendre pied dans des activités de services technologiquement plus avancés et plus spécialisés. Il faut pour cela placer en tête des priorités le développement de secteurs de services concurrentiels, plus spécialement de services d'infrastructure. Attirer l'investissement dans les secteurs tertiaires et acquérir des technologies de manière à renforcer la position des producteurs de services des pays en développement sont deux éléments clés du succès. Les stratégies doivent s'attaquer aux désincitations fiscales et autres désincitations institutionnelles aux exportations de services. Il est inévitable que les firmes des pays en développement soient handicapées par le manque de financement et les pénuries technologiques, mais le déploiement judicieux des compétences et l'utilisation efficace de l'avantage inhérent aux coûts de main-d'oeuvre peuvent offrir un moyen de pénétrer les marchés mondiaux. Les pays en développement ont du mal à diagnostiquer les obstacles à leurs exportations potentielles de services. L'information communiquée aux pays développés au sujet des obstacles aux exportations de services provient essentiellement de sociétés transnationales qui ont à appliquer la réglementation de nombreux pays. Des efforts s'imposent pour aider les pays en développement à diagnostiquer ces obstacles. L'essor de l'Internet a renforcé le potentiel d'exportation de services des pays en développement, de services à forte intensité de main-d'oeuvre surtout, passant par les réseaux télématiques; il reste cependant à surmonter de formidables obstacles technologiques et financiers et, en matière de réglementation et de concurrence, toute une nouvelle "génération" de questions à résoudre, dont quelques-unes devront sans doute être examinées dans le cadre de l'AGCS.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes
I. L'expansion du commerce dans certains secteurs de services	1 - 23
A. Introduction	1 - 2
B. Identification de l'avantage comparatif et de stratégies concurrentielles	3 - 5
C. Exemples tirés de divers pays	6 - 11
D. Exemples sectoriels	12 - 19
E. Efforts à l'échelon régional	20 - 23
II. Obstacles aux exportations	24 - 43
A. Le mouvement des personnes physiques	27 - 30
B. Mouvement des consommateurs	31 - 33
C. Présence commerciale	34
D. Questions sectorielles	35 - 43
III. Commerce électronique et services	44 - 55
A. Contraintes	45 - 46
B. Conditions préalables du succès	47 - 48
C. Questions à examiner plus avant	49 - 55
Conclusions	56 - 60
	Pages
Encadré	
1. Étude de cas sur les services d'ingénierie informatique en Inde	19 - 21

I. L'EXPANSION DU COMMERCE DANS CERTAINS SECTEURS DE SERVICES

A. Introduction

1. À sa troisième session, la Commission a décidé d'inscrire à son ordre du jour l'"analyse de certains secteurs de services, y compris des résultats positifs enregistrés dans ces secteurs, en particulier ceux qui (tels les services professionnels, les services aux entreprises et l'accès aux services de transport), renforcent les capacités d'exportation des pays en développement, et l'analyse des incidences du commerce électronique sur le développement".

2. La présente note d'information a été établie pour éclairer le débat sur cette question. Le Chapitre premier examine les résultats positifs des stratégies suivies dans le secteur des services, qui ont contribué à la fois à renforcer le secteur intérieur des services et à accroître les exportations de services. Le Chapitre II énumère les obstacles qui peuvent contrecarrer les efforts faits par les pays en développement pour accroître leur participation sur le marché mondial des services et qui risquent de mettre en échec ces stratégies. Le Chapitre III examine les nouveaux défis que l'essor du commerce électronique présente aux pays en développement, et les nouvelles perspectives qu'il leur ouvre, pour la conception de leurs stratégies dans ce domaine et la pénétration des marchés mondiaux de services. Vient ensuite un exposé des nouveaux thèmes de négociation qui en découlent.

B. Identification de l'avantage comparatif et de stratégies concurrentielles

3. La mondialisation, la privatisation et les avancées des technologies de l'information favorisent l'expansion des marchés mondiaux de services et ouvrent de nouveaux créneaux aux fournisseurs opérant à partir de marchés en développement. Cependant, ces possibilités ne pourront se concrétiser que si certaines conditions clefs sont remplies, à savoir : i) les gouvernements doivent accorder la plus haute priorité aux activités de services offrant un potentiel d'exportation, améliorer l'infrastructure du secteur tertiaire, renforcer ses capacités humaines et institutionnelles et engager une réforme de la réglementation; ii) les firmes du secteur privé doivent avoir des moyens suffisants pour produire la masse critique de services nécessaire pour exporter; iii) le coût des services doit être compétitif; iv) les services produits doivent être d'un niveau de qualité acceptable au regard des critères internationaux; v) les firmes de services doivent trouver des encouragements et des appuis suffisants pour pouvoir nouer des relations de marché; et vi) elles doivent avoir accès aux marchés cibles. Comme l'article IV de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) le reconnaît clairement, l'accès à la technologie est une condition essentielle du renforcement du potentiel d'offre à l'exportation dans le secteur des services pour des pays en développement confrontés à une pénurie de capital et à des tensions générales au niveau de l'offre. Ces facteurs ont constitué de redoutables obstacles pour beaucoup de pays en développement, mais certains n'en ont pas moins remarquablement réussi à exporter des services techniques pour lesquels le concours de services professionnels possédant une formation de haut niveau

est la clef du succès. L'existence de services d'infrastructures, notamment de services financiers, de services de transport et de services de communication à forte intensité technologique, peut aussi induire un renforcement des capacités d'exportation dans d'autres secteurs, notamment en attirant l'investissement privé.

4. Dans beaucoup de pays, pour définir des stratégies dans le secteur des services, il a fallu commencer par corriger des désincitations d'ordre réglementaire ou fiscal qui pénalisaient les exportations de services par rapport aux exportations de marchandises. Traditionnellement, les services n'étaient pas considérés comme un secteur exportateur et les mécanismes destinés à promouvoir les exportations de marchandises ne leur étaient donc pas applicables. Les producteurs de services pâtissent des niveaux élevés de protection tarifaire qui frappent les importations de biens d'équipement et autres biens intermédiaires nécessaires pour produire des services dans de bonnes conditions de rentabilité. Dans bien des cas, les exportateurs de services n'ont pas accès aux crédits à l'exportation et ne peuvent obtenir les rabais sur les impôts indirects accordés aux exportateurs de marchandises pour leurs exportations. D'un autre côté, des pays comme la Colombie ont adopté des mesures qui permettent aux exportateurs de services, dans des secteurs comme le tourisme, les services médicaux et le transport terrestre, de bénéficier d'une ristourne des droits de douane sur les marchandises importées entrant dans la production de services destinés à l'exportation.

5. La mise en place d'une capacité d'exportation dans le secteur des services a été une pièce maîtresse des efforts entrepris par certains pays en développement pour diversifier les exportations en se libérant d'une dépendance excessive à l'égard des exportations de produits de base. L'exemple de Maurice est à cet égard remarquable. La stratégie initiale des années 80 reposait sur le développement du secteur du tourisme, et les ressources affectées à l'investissement provenaient des bénéfices exceptionnels réalisés grâce à la fermeté des cours mondiaux du sucre enregistrés à l'époque. Maurice a ensuite persévéré dans sa politique de diversification en direction des services en développant une zone de port franc faisant fonction de port d'éclatement pour l'Afrique australe et orientale. Les mécanismes régionaux de développement et de coopération économique mis en place ont constitué les bases institutionnelles du renforcement des fournitures de services à ces pays. Des capitaux ont été mobilisés sous forme de prises de participation et de prêts publics, y compris d'apports d'institutions financières multilatérales. Des appels d'offres ont été lancés au niveau international et des services (importés) de conseil ont pu être ainsi obtenus d'une firme étrangère pour l'élaboration et l'exécution du projet, le savoir-faire indispensable n'étant pas disponible sur place. Les services portuaires rapportent aujourd'hui des recettes substantielles.

C. Exemples tirés de divers pays

1. Activités extraterritoriales

6. La politique de diversification pratiquée par Maurice l'a conduite à développer des activités extraterritoriales. Il a été élaboré un ensemble de dispositions réglementaires, législatives et fiscales pleinement compatibles avec le développement du secteur extraterritorial, plus spécialement dans des domaines comme les fonds de placement, les sociétés de portefeuille et

le négoce international. Des dispositions ont été adoptées pour assurer la protection des investisseurs, garanties indispensables pour permettre au pays de maintenir sa réputation de place crédible et sûre. La législation a été révisée périodiquement pour suivre l'évolution d'autres places extraterritoriales et offrir aux investisseurs des formules d'investissement plus performantes. Il a été créé, sous le nom de Mauritius Offshore Business Activities Authority (MOBAA) [Office mauricien des activités commerciales extraterritoriales] un organisme chargé de la réglementation, de la délivrance des licences et de la supervision pour toutes les activités commerciales extraterritoriales non bancaires. Les banques extraterritoriales restaient sous la surveillance de la banque centrale, mais étaient exemptées des dispositions relatives aux réserves obligatoires et des règles prudentielles, tout en étant soumises à l'impôt de 15 % sur les bénéfices. En 1998, il y avait en tout 8 150 entités extraterritoriales enregistrées, avec un chiffre d'affaires brut de 77 millions de dollars en 1997. Le montant global des retombées, directes et indirectes, du secteur extraterritorial est estimé à 2,5 % du PIB. L'emploi total dans le secteur extraterritorial était peu important (0,15 % de la population active), mais se caractérise par un fort potentiel de valeur ajoutée et de rémunération.

7. La Convention signée avec l'Inde sur la double imposition, dont la conclusion a coïncidé avec la libéralisation de l'économie indienne et le démarrage des activités extraterritoriales à Maurice, a offert une occasion unique de canaliser l'investissement en direction de l'Inde et a contribué au succès du secteur extraterritorial à Maurice. Maurice, étant un centre de stratégies fiscales, a concentré le développement de son secteur extraterritorial de manière à tirer parti de son réseau de plus en plus ramifié de conventions de double imposition, ce qui a contribué à sa réputation de place extraterritoriale fiscalement très performante pour le montage d'opérations d'investissement à l'étranger. Les divers avantages résultant de conventions fiscales ont attiré des investisseurs désireux de réduire leurs coûts au minimum quand ils rapatrient le produit d'investissements effectués dans un pays partie à une telle Convention. Le montant des capitaux investis en Inde par l'intermédiaire de Maurice est estimé à 6 milliards de dollars, ce qui représente 32 % du montant total de l'investissement étranger direct (EID) et des investissements étrangers de portefeuille en Inde.

8. La stratégie de Maurice pour la deuxième phase de développement du secteur extraterritorial consiste à mettre à profit l'expérience acquise pour étendre les services en Afrique et en Asie et pour se doter de capacités dans d'autres secteurs tertiaires. Parmi les nouvelles activités, l'Office mauricien des activités extraterritoriales (MOBAA) encourage le développement d'opérations d'assurance captives et la création d'un service d'immatriculation d'aéronefs et d'un centre de financement pour le nantissement et la location en crédit-bail d'aéronefs et de composants pour aéronef. Le succès de ces initiatives doit beaucoup à l'excellente "image" internationale que Maurice a su se créer, grâce notamment à ses exportations de services de tourisme. La situation géographique du pays, son appartenance à des blocs régionaux et sa réputation de centre extraterritorial digne de confiance y ont aussi beaucoup contribué.

2. Services portuaires

9. Sri Lanka a su mettre à profit son avantage naturel pour développer des services portuaires et devenir un grand port d'éclatement pour le trafic conteneurisé en Asie du Sud-Est. Sa spécialisation dans son rôle de terminal à conteneurs dédié a été facilitée par le renforcement des capacités internes du pays, ce qui se traduit par des gains de productivité et des recettes d'exportation croissantes. De 1979 à 1997, le trafic conteneurs a augmenté de près de 100 fois, le pays s'est hissé au trente et unième rang mondial en 1993, et la demande a dépassé la capacité de manutention des conteneurs au port de Colombo. Afin de renforcer la position concurrentielle de Sri Lanka et de répondre aux attentes du marché, une nouvelle expansion et une nouvelle modernisation des ports ont été envisagées, et leur financement a été assuré par des crédits budgétaires directs, complétés par des investissements privés, à la suite de l'adjudication, par voie d'appel d'offres international, de marchés du type "construction-exploitation-transfert" et "construction-exploitation-prise de possession". Les services portuaires auxiliaires, y compris la réparation de navires, ont également été ouverts à la privatisation. Du point de vue institutionnel, afin de promouvoir une concurrence loyale entre prestataires privés et publics, il a été constitué une autorité portuaire de tutelle qui est une autorité indépendante. Le perfectionnement des ressources humaines a été considéré comme une importante condition d'une efficacité et d'une productivité accrues des opérations portuaires et il a été fait appel à la coopération internationale pour initier des personnels clefs au maniement de la technologie et des systèmes informatiques et électroniques modernes. C'est ainsi que le secteur des transports a pris une importance croissante à Sri Lanka et que l'excédent net généré par les services de transport aérien et maritime et les services portuaires a progressé à un rythme annuel de 13 % ces dernières années.

3. Services de conseil en ingénierie

10. L'Inde s'est dotée d'un potentiel de services de conseil spécialisé en ingénierie, qui est devenu un important secteur d'exportation - les recettes d'exportation totales de deux associations professionnelles ont atteint 330 millions de dollars en 1997-1998. Les exportations de services de conseil en ingénierie ont d'abord été concentrées sur l'Afrique et l'Asie, puis sur le Moyen-Orient, et plus récemment sur d'autres marchés. Étant donné l'importance croissante de la dimension écologique, la plupart des entreprises indiennes de services d'ingénierie ont étendu leurs activités, sous une forme ou une autre, aux services de conseil dans les secteurs de l'environnement et de l'énergie. Bien qu'elles travaillent surtout pour le marché intérieur, un certain nombre d'entreprises ont adopté des stratégies axées sur l'exportation. C'est ainsi que 17 % des sociétés de conseil en ingénierie réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Leur réussite est due en grande partie au fait qu'elles disposent à l'étranger d'agences et de réseaux bien établis, y compris sous forme de coentreprises. Pourtant, les firmes indiennes n'ont obtenu que des résultats mitigés dans les adjudications internationales, car elles se voient souvent dans l'impossibilité de satisfaire aux exigences du cahier des charges sur des aspects sans rapport avec la technique, la fourniture de garanties bancaires par exemple. Ce modeste bilan des exportations indiennes de services de conseil illustre les difficultés rencontrées par les pays en développement pour exporter les services de leur industrie de savoir par suite d'un manque

de crédibilité quant à leur niveau de compétence et de sophistication dans le domaine de la science et de la technologie et dans d'autres secteurs à forte intensité de connaissance. Pour surmonter ce préjugé, une campagne dynamique d'information destinée à faire connaître les réussites et les qualifications devrait être organisée par le canal des publications professionnelles et des réseaux électroniques, et les institutions financières multilatérales devraient être encouragées à faire figurer dans leurs fichiers de consultants des sociétés de conseil de pays en développement connues pour leur compétence. D'un autre côté, l'avantage comparatif démontre que l'Inde s'est assuré pour les services de conseil en ingénierie et a encouragé le Gouvernement à ouvrir les marchés indiens à la concurrence en éliminant les restrictions à la participation étrangère au capital et en accordant l'intégralité du traitement national aux firmes étrangères fournissant des services en Inde, ce qui est un moyen de promouvoir l'innovation.

4. Services par réseaux de télécommunication

11. Au Chili, au début des années 80, le secteur des télécommunications se caractérisait par un déficit de lignes téléphoniques et le manque de capitaux à investir dans les infrastructures nécessaires. Le secteur a été ouvert à l'investissement privé intérieur et extérieur, seule solution viable pour attirer les financements indispensables et, au début des années 90, l'État s'était entièrement retiré du capital des sociétés nationales de télécommunication. Il a conservé un rôle subsidiaire afin d'appuyer le développement des télécommunications dans des secteurs moins rentables mais importants pour des considérations d'ordre social, afin de promouvoir dans le pays un développement régional plus équilibré. Les technologies les plus récentes ont été introduites au Chili, notamment le numérique, la fibre optique et les télécommunications par satellite. Sur un marché qui progresse de 20 % par an en moyenne, le nombre de sociétés de télécommunication par habitant devrait atteindre le pourcentage le plus élevé de la planète, et les télécommunications occupent désormais la deuxième place parmi les secteurs de services de l'économie chilienne bénéficiant d'investissements étrangers directs (IED). L'offre de postes téléphoniques fixes et mobiles, caractérisée par des tarifs et des taxes téléphoniques très avantageux, correspond à une tendance générale dans le monde et aux besoins croissants de la population. L'existence d'une infrastructure efficace dans le secteur des télécommunications a contribué à attirer des investissements étrangers directs (EID) dans l'ensemble de l'économie et permis au Chili de conclure des accords avec le Pérou et l'Argentine pour la fourniture de services téléphoniques à la zone frontalière et de mettre ainsi en place ses premières capacités régionales d'exportation dans ce secteur. L'infrastructure des télécommunications a aussi constitué un tremplin intéressant pour la participation de fournisseurs chiliens de services au commerce électronique international des services.

D. Exemples sectoriels

1. Transports maritimes

12. Le succès ou l'échec des pays en développement opérant sur des produits à faible valeur unitaire présentant un faible potentiel de différenciation mais comportant des risques considérables de substitution dépend en grande

partie des possibilités et des coûts de transport. La part des coûts de fret dans la valeur des importations des pays en développement était de 8,1 % en 1996. Ce niveau élevé des coûts est à mettre en regard de coûts représentant en moyenne 4,2 % de la valeur à l'importation pour les pays développés à économie de marché. Les problèmes potentiels de transport sont encore aggravés par les déséquilibres commerciaux qui se répercutent sur le coût et l'accessibilité des services de transport; le problème est particulièrement aigu pour les pays en développement fournisseurs de produits de base à faible valeur unitaire. On en a un exemple sur les itinéraires maritimes d'Asie, où certains transporteurs océaniques ont enregistré des déséquilibres pouvant atteindre 3:1 entre les volumes de trafic à l'exportation et à l'importation.

13. Les entreprises de plusieurs pays en développement occupent désormais une place de leader dans le transport maritime mondial. Il s'agit notamment d'entreprises de la Province chinoise de Taïwan, de la République de Corée, de Chine, de Singapour, de Malaisie et du Koweït. D'autres pays comme le Mexique, la Colombie et le Chili jouent un rôle régional. De plus, sur les 20 premiers opérateurs de services de conteneurs, d'après les critères du nombre de navires et de la jauge nette totale, huit sont des opérateurs établis dans des pays en développement. Si certaines de ces grandes puissances maritimes ont réussi à s'affirmer, c'est grâce à une intervention massive de l'État. Les autres méthodes utilisées sont notamment la formation de coentreprises régionales pour l'exploitation de certains types de services ou de certains itinéraires maritimes, la concentration sur le trafic intrarégional ou la fourniture de services de collecte en coopération avec des exploitants internationaux de grandes lignes. La libéralisation de l'accès au marché et la mondialisation de la production de services de transport maritime ont eu en principe pour conséquence l'apparition d'une situation où les profits ne sont plus une exclusivité, pas plus que les créneaux ne sont à l'abri de la concurrence extérieure. Cependant, vu que les pressions de la concurrence ne se limitent pas à l'exploitation des lignes principales mais vont partout s'intensifiant, le fait de se positionner sur un créneau ne saurait être une solution de rechange pour les transporteurs des pays en développement, mais tout au plus un moyen d'améliorer l'efficacité.

14. Les pays en développement sont la principale source de main-d'oeuvre de la marine marchande mondiale. Les Philippines, premier fournisseur mondial de personnel naviguant, sont le pays d'origine d'environ 20 %, soit 200 000 matelots, de l'effectif total des personnels de bord. On estime que 50 % des membres d'équipage des navires battant pavillon de pays membres de l'OCDE sont des ressortissants de pays non-membres.

2. Services de construction et d'ingénierie de construction

15. Le marché international des services de construction a vu l'arrivée d'un nombre croissant de nouveaux intervenants venus de pays en développement. À la suite de l'explosion des prix du pétrole en 1975, le Moyen-Orient est devenu le plus gros marché régional de la construction, et un marché où le financement ne posait aucun problème pour les firmes internationales de services dans ce secteur. Plusieurs de ces firmes, établies dans une poignée de pays en développement, ont tiré parti des possibilités offertes par ce marché lucratif en se concentrant sur des projets d'infrastructure auxquels elles ont affecté des ingénieurs et techniciens et des ouvriers du bâtiment

recrutés sur place dans le pays de la firme sous-traitante, ainsi que de la main-d'oeuvre bon marché originaire d'autres pays en développement. Leur part du marché international était proche de 20 % au début des années 80, mais avec le ralentissement de l'activité sur le marché du Moyen-Orient, elle est tombée nettement au-dessous de 10 % dans les années 90. Pourtant, plusieurs entreprises - de Chine, de République de Corée, du Brésil, de Singapour, d'Indonésie, d'Argentine, du Mexique et des Philippines - figuraient encore parmi les 250 plus grandes entreprises internationales de services de construction.

16. Des pays en développement en nombre croissant ont fait de grands progrès dans la formation de professionnels maîtrisant des compétences spécifiques - ingénieurs, architectes, dessinateurs, économistes, analystes financiers, et écologistes. De plus, plusieurs de ces pays ont réussi à se doter de compétences en gestion et en organisation, ce qui - joint au faible coût des personnels qualifiés et non qualifiés du secteur de la construction dans ces pays - a facilité l'entrée d'entreprises du secteur sur les marchés internationaux. D'un autre côté, la coopération transfrontières entre entreprises de différents pays, y compris de pays en développement, a été un facteur de renforcement des capacités et de compétitivité. Elle a généralement pris la forme d'initiatives ponctuelles et s'est concentrée sur les volets production et commerce. Plus précisément, la sous-traitance a été un point d'entrée sur le marché international pour les petites et moyennes entreprises (PME) du secteur.

17. D'une part, le fait que les firmes de construction des pays développés ont de plus en plus tendance à externaliser, à l'échelle mondiale, les fournitures de biens et services intermédiaires, par exemple pour se procurer des plans, de l'équipement et des matériaux meilleur marché, et, d'autre part, la volonté des pays en développement d'acquérir des technologies étrangères, sont quelques-uns des facteurs qui expliquent l'importance considérable prise par les accords de coopération Nord-Sud. Cette convergence a favorisé l'externalisation transfrontières de la technologie et amélioré les compétences commerciales et gestionnaires des pays en développement partenaires, ce qui leur a permis d'obtenir de meilleures performances à l'exportation. Malgré ces éléments positifs, cependant, l'expansion des exportations des entreprises de construction des pays en développement se heurte encore à certains obstacles. Cela est dû pour beaucoup à l'importance croissante des financements pour remporter une adjudication sur les marchés d'exportation et aux difficultés rencontrées par les pays en développement pour lever des fonds sur les marchés financiers internationaux. Il y a d'autres facteurs également importants, par exemple le maintien des obstacles à la mobilité internationale de la main-d'oeuvre et les restrictions limitant l'accès des firmes des pays en développement aux marchés des pays développés, imputables notamment aux politiques et procédures suivies par les gouvernements en matière de marchés publics dans ces pays et à d'autres types d'obstacles non tarifaires dépourvus de transparence.

18. La complexité de la réglementation en matière d'environnement et de sécurité, la normalisation, les procédures d'homologation, les prescriptions relatives aux qualifications du personnel et à la délivrance de licences ont

un effet dissuasif sur les firmes désireuses de travailler sur un marché étranger et établissent des discriminations à l'encontre des sociétés étrangères. Le problème est encore plus aigu dans certains pays où les procédures varient selon les États ou les provinces. En ce qui concerne les procédures de passation des marchés et les régimes d'exclusivité en faveur des produits nationaux, il faudrait étudier les moyens de libéraliser et de rendre plus transparentes les procédures de passation des marchés publics. Une plus large diffusion des technologies de l'information dans les services de construction et d'ingénierie de construction est un facteur particulièrement important.

19. La faiblesse des pays en développement dans le segment de l'ingénierie de construction est évidente. En fait, plus de 95 % du marché international de l'ingénierie de construction est entre les mains de firmes de pays développés. On peut en voir la raison dans les caractéristiques de ces services qui sont par nature une activité de savoir, et dans le rôle primordial des technologies de l'information dans leur production et leur livraison, dans les pays développés surtout. Ces technologies ont permis des économies de temps et de main-d'oeuvre et des adaptations rapides aux conditions volatiles du marché. On a pu ainsi réaliser de substantielles économies de coût sur la production des plans tout en améliorant la vitesse d'exécution et la précision des dessins. Ces avancées exacerbent encore les difficultés des firmes d'ingénierie de construction des pays en développement dans le contexte actuel de mondialisation et de libéralisation. Les investissements dans les technologies de l'information sont une opération coûteuse et risquée, en raison en partie de l'importance des capitaux en jeu, et aussi de la prolifération des normes et de l'obsolescence rapide des systèmes informatiques. Il est encourageant de noter qu'une poignée de sociétés d'ingénierie de construction de pays en développement, ont réussi, malgré leurs handicaps, à prendre pied sur le marché international de l'ingénierie.

E. Efforts à l'échelon régional

20. Bien que quelques pays en développement, comme on l'a vu plus haut, aient obtenu de bons résultats avec des stratégies d'exportation de services axées sur le marché mondial, la plupart des exportations de services de beaucoup de pays en développement ont pour débouchés des pays voisins. Il semble donc que la coopération régionale et sous-régionale ouvre d'excellentes perspectives d'expansion du commerce des services et offre aux firmes des pays en développement une chance de renforcer leur potentiel d'exportation en direction du marché mondial. Cependant, la plupart des pays en développement ont tardé à incorporer les services dans les accords régionaux et sous-régionaux d'intégration; en fait, dans la plupart des cas, les engagements souscrits au titre de l'AGCS ont constitué les premiers engagements mutuels acceptés par les participants.

21. Les négociations sur la libéralisation du commerce des services ont lieu dans différentes instances et à différents niveaux - bilatéraux, régionaux et multilatéraux. Toutes les négociations sont néanmoins étroitement liées puisque les engagements souscrits à un niveau influencent le déroulement des travaux à d'autres échelons, d'où la relative complexité de tout le processus de négociation. Les chances de parvenir à une libéralisation préférentielle dans le cadre d'accords bilatéraux ou régionaux sont d'autant plus restreintes que le niveau auquel des engagements ont été souscrits dans le cadre

multilatéral est plus élevé, et plus large la portée de ces engagements. Il faut donc que les membres des accords sous-régionaux d'intégration arrêtent une position commune quant aux secteurs dans lesquels l'accès à des services étrangers aurait le maximum d'impact positif sur leurs économies respectives et leurs objectifs de développement. La première priorité d'un groupement régional devrait être de renforcer et d'harmoniser les structures réglementaires pour une liste prioritaire de services. Comme le montrent les exemples mentionnés plus haut, l'accès au marché régional et l'existence d'une structure institutionnelle régionale ou sous-régionale peuvent aider à canaliser l'investissement en direction d'un secteur de services tourné vers l'exportation. Les nouvelles capacités d'exportation peuvent bénéficier de l'accès préférentiel à des pays en développement voisins, et cet accès peut être à son tour facilité par des facteurs d'ordre culturel et linguistique.

22. La tendance naturelle à exporter vers des pays de la même région peut être renforcée par des mesures telles que l'élimination du régime des visas obligatoires et des dispositions limitant le mouvement des personnes physiques; l'établissement de programmes d'enseignement communs aux membres du groupement régional, ce qui faciliterait considérablement la reconnaissance mutuelle des diplômes et autres qualifications professionnelles; l'assouplissement des dispositions imposant aux firmes étrangères l'obligation d'obtenir des permis et des autorisations pour exercer divers aspects de leurs activités dans le pays d'accueil; et l'ouverture des marchés publics aux entreprises d'autres pays de la région.

23. De nombreux pays en développement ont appliqué des stratégies visant à intégrer les villes dans l'économie mondiale en les dotant d'une gamme appropriée de services. Les services se concentrent de plus en plus dans un nombre relativement restreint de places "mondiales" ou régionales, dont l'activité porte essentiellement sur la production de services d'information spécialisés, par exemple les services financiers, les services aux médias, les services d'éducation et de santé et le tourisme, y compris le tourisme d'affaires. Une ville gagne en importance lorsqu'elle s'acquitte, dans de bonnes conditions d'efficacité et de rentabilité, de diverses fonctions qui peuvent être configurées de manière à assurer la desserte d'une sous-région. Les liaisons avec les réseaux internationaux de transport et de communications jouent un rôle crucial.

II. OBSTACLES AUX EXPORTATIONS

24. Les efforts entrepris par les pays en développement pour faire des services un grand produit d'exportation et un important facteur de développement et pour pénétrer le marché mondial des produits tertiaires se sont heurtés à des obstacles considérables. On peut mentionner, par exemple, les obstacles à l'accès aux marchés et au traitement national tels que définis aux articles XVI et XVII de l'AGCS, ainsi que les problèmes d'entrée résultant de pratiques anticoncurrentielles, de subventions et de mesures analogues. La prochaine série de négociations sur le commerce des services, prévue conformément à l'article XIX de l'AGCS avec pour objectif une nouvelle libéralisation progressive du commerce des services, doit s'engager avant

la fin de 1999 et donner aux pays en développement une chance de s'attaquer à ces obstacles.

25. Les matrices élaborées pour illustrer l'ampleur des engagements pris par les membres de l'AGCS indiquent en général que les pays développés ont contracté des engagements dans des secteurs beaucoup plus nombreux que ce n'est le cas des pays en développement. Cependant, ces comparaisons ne tiennent pas compte des faits suivants a) bon nombre des engagements proposés par les pays développés ne font que geler le traitement existant sans offrir un accès significatif au marché; b) aucun engagement important n'a été souscrit concernant le mode de livraison le plus important pour les pays en développement, le mouvement des personnes physiques; c) les pays en développement ne disposent pas, dans la plupart des cas, des capacités voulues pour tirer parti de l'accès offert sur les marchés de pays en développement; et d) les situations anticoncurrentielles, les positions dominantes sur le marché, les pratiques commerciales restrictives, les subventions et autres mesures analogues empêchent les firmes des pays en développement d'affronter efficacement la concurrence sur les marchés extérieurs. De plus, des facteurs spécifiques, d'ordre géographique ou culturel (par exemple le rejet consensuel de matériels audiovisuels étrangers sur un marché apparemment "ouvert") peuvent aussi se traduire en fait par la fermeture des marchés.

26. L'AGCS a été conçu de manière à permettre aux pays en développement de proposer des engagements de libéralisation des échanges dans les secteurs de services où l'on estime que l'accès à des services étrangers et à l'investissement étranger peut avoir le maximum d'impact positif sur l'économie. Par exemple, la plupart des pays en développement ont pris des engagements au sujet de la présence commerciale dans le secteur du tourisme afin d'encourager les investissements étrangers dans les équipements touristiques. L'AGCS autorise également le recours à des prescriptions de résultat afin de maximiser les effets bénéfiques de la présence étrangère. Dans certains secteurs, les services concernant l'environnement par exemple, la principale préoccupation des pays en développement est aujourd'hui d'avoir accès à des services extérieurs, préalable pour eux indispensable s'ils veulent se doter d'équipements plus performants pour s'attaquer à leurs problèmes d'environnement et, finalement, devenir eux-mêmes des fournisseurs de services dans ce secteur. La participation aux négociations dans le cadre de l'AGCS devrait donc être perçue comme un prolongement de la stratégie nationale dans le secteur des services. Les engagements contractés pourraient porter sur l'encouragement de l'investissement étranger, l'amélioration de l'efficacité et la poursuite d'autres objectifs de développement durable, et les demandes pourraient viser les mesures appliquées et les pratiques suivies par les partenaires étrangers de nature à bloquer l'accès des fournisseurs de pays en développement aux marchés mondiaux ou à réduire les avantages que leurs entreprises peuvent escompter de leur participation au commerce des services.

A. Le mouvement des personnes physiques

27. Le mouvement des personnes physiques est la clé de la participation des pays en développement au commerce mondial des services. Fort de l'avantage que leur confèrent les coûts de main-d'oeuvre, les pays en développement ont accordé la priorité aux engagements portant sur le mode 4 de l'AGCS, à savoir le mouvement des personnes physiques. Les engagements concernant ce mode

de livraison sont le plus souvent liés à la présence commerciale, laquelle constitue effectivement une garantie de souplesse pour des sociétés transnationales (STN) qui peuvent envoyer leurs cadres et leurs techniciens en n'importe quel point de leur réseau mondial. En revanche, les firmes des pays en développement n'ayant pas de présence commerciale, de même que les professionnels indépendants originaires de ces pays, subissent le contrecoup des prescriptions restrictives en matière de visas et des examens des besoins économiques. On le voit clairement aussi bien pour des activités de services à faible niveau de compétences (par exemple pour les travailleurs du bâtiment et le personnel domestique) que pour des activités hautement qualifiées, telles que les logiciels "à façon", et la participation à divers projets internationaux mettant en jeu une large gamme de compétences et de nombreuses disciplines. De surcroît, l'absence de spécificité sectorielle est une lacune des engagements relatifs au mouvement des personnes souscrits dans le cadre de l'AGCS, ce qui montre combien il est important d'obtenir des engagements sur le mode 4 dans ces secteurs.

28. Les clauses se référant à l'examen des besoins économiques sont très fréquentes dans les réserves formulées au sujet d'engagements relatifs aux mouvements des personnes et, étant donné leur caractère discrétionnaire et leur manque intrinsèque de transparence, elles constituent un obstacle majeur au commerce des services et réduisent à néant les possibilités d'accès au marché résultant d'autres engagements. Un examen des besoins économiques implique que l'organisme gouvernemental concerné doit autoriser l'accès au marché à condition que soient remplies certaines conditions liées à la demande de services ou à l'aptitude des ressortissants du pays à fournir les services visés. Ces conditions peuvent être d'ordre quantitatif ou qualitatif, compte tenu de la situation du marché local, de la présence de fournisseurs locaux de services, des caractéristiques de la population, ou d'autres critères. On peut en déduire qu'un nouvel élargissement de l'accès au marché pour les personnes physiques dépendra de la possibilité de limiter ou de rendre plus prévisible le recours à l'examen des besoins économiques. Le dynamisme croissant des marchés signifie que l'on a moins de temps pour rechercher des solutions aux problèmes, donc qu'il faut pouvoir faire immédiatement appel à des services de professionnels. Tout retard résultant de l'obligation d'obtenir des visas et autres formalités analogues ne peut avoir que des effets négatifs sur la livraison de services professionnels par des prestataires étrangers.

29. La non-reconnaissance des diplômes et des titres professionnels entrave considérablement le mouvement des personnes physiques, ce qui signifie que l'adoption de programmes harmonisés ou la reconnaissance mutuelle des qualifications sont des conditions préalables essentielles du mouvement des personnes physiques et de leur établissement à l'étranger. Il arrive aussi que les associations professionnelles se dotent de règlements qui font que les professionnels étrangers n'ont guère de possibilités de fournir leurs services en dehors de leur pays. Les accords concernant la reconnaissance mutuelle des diplômes ou de l'expérience professionnelle par plusieurs pays sont envisagés plus favorablement depuis quelques années. Plusieurs pays ont annoncé des accords de reconnaissance mutuelle des diplômes au titre de l'article VII, paragraphe 4, de l'AGCS. Dans le cadre de la Coopération Asie-Pacifique (APEC) les travaux ont commencé pour élaborer un répertoire des besoins en matière

de fourniture de services professionnels, notamment de services de comptabilité, d'ingénierie et d'architectes. Un grand nombre d'accords bilatéraux sur la reconnaissance des règles de bonne pratique ont été conclus dans la région. Le texte d'un accord-cadre entre les États-Unis et l'Union européenne (UE) en vue de négociations sur la reconnaissance mutuelle des diplômes a été finalisé en juin 1999, mais n'a pas encore été approuvé par les gouvernements. L'accord fixerait les règles à suivre dans tous les secteurs tertiaires pour la délivrance de licences, d'accréditations et de certificats aux prestataires de services.

30. Pour garantir que le mouvement des personnes physiques ait des effets bénéfiques pour les pays exportateurs, il faut aussi poser dans ce contexte le problème de "l'exode des cerveaux". Les fonds envoyés dans leur pays par les expatriés, et les contacts avec un environnement professionnel souvent plus stimulant et technologiquement plus avancé, sont les aspects positifs du phénomène. Pourtant, l'exode de personnels qualifiés des pays pauvres vers des pays riches soulève de graves questions. Au demeurant, dans la plupart des pays, la formation du personnel qualifié est subventionnée à partir de sources publiques et nécessite des investissements lourds. Le départ de spécialistes équivaut en fait à subventionner le pays de destination sans aucune compensation. Des mesures assurant le retour des professionnels dans leurs pays d'origine après un séjour temporaire à l'étranger seraient très utiles.

B. Mouvement des consommateurs

31. Le tourisme, la santé et l'éducation sont des exemples de secteurs de services où la consommation à l'étranger joue un rôle particulièrement important. Les mouvements de consommateurs dans le secteur du tourisme se heurte parfois à des difficultés liées à l'obtention de visas, au régime des changes, et à l'insuffisance ou à la mauvaise qualité des services de transport aérien à destination et en provenance des pays d'accueil. L'"image" du pays est d'une importance cruciale pour le succès du développement touristique, et l'un des principaux obstacles aux exportations de services touristiques de beaucoup de pays en développement tient à l'image négative de ces pays véhiculée par les médias. Les mises en garde unilatérales diffusées par les gouvernements des principaux pays générateurs de flux touristiques focalisent l'attention sur les risques et restent parfois en vigueur après que les causes qui justifiaient la mise en garde ont disparu. Certains pays en développement connaissent des problèmes voisins dus au système unilatéral de certification des aéroports des pays d'accueil de touristes, qui peuvent avoir des effets négatifs sur les flux touristiques à destination de ces pays et, par là même, sur la viabilité de leurs compagnies aériennes.

32. Dans le secteur des services de santé, la non-transférabilité de l'assurance maladie est la principale difficulté qui empêche les pays en développement de dispenser des services de santé à des patients étrangers. On en a un exemple avec les engagements contractés par la Bulgarie, la Pologne et les États-Unis, qui énoncent expressément des restrictions limitant la portée des régimes publics d'assurance maladie en dehors du pays. La situation est la même, cependant, dans des pays qui autorisent la consommation à l'étranger sans imposer de restrictions. L'UE a réglé le problème de la non-transférabilité de l'assurance maladie dans le cadre des régimes publics d'assurance en instituant un système en vertu duquel les prestations maladies

sont servies en nature conformément à la législation du pays où le ressortissant du pays de l'UE réside ou séjourne comme s'il était assuré dans ce pays. Une fois le service fourni, une facture, accompagnée d'une demande de paiement, est présentée à la caisse d'assurance maladie du pays dont l'intéressé est ressortissant. Dans d'autres pays (par exemple au Costa Rica, en Égypte, en Jordanie), des patients peuvent être autorisés à suivre un traitement à l'étranger aux frais du système national d'assurance maladie quand ce dernier n'est pas en mesure de fournir le traitement requis. Quelques pays ont signé des conventions autorisant une portabilité totale ou partielle de l'assurance maladie. Une solution multilatérale de ce problème serait extrêmement utile.

33. En ce qui concerne les services d'éducation, des déplacements d'étudiants désireux de suivre un enseignement supérieur ou postuniversitaire ont lieu entre des pays se trouvant à divers niveaux de développement : de pays en développement à pays industrialisés, entre pays industrialisés, et aussi entre pays en développement. Les restrictions limitant la consommation de services d'éducation à l'étranger sont très rares dans tous les sous-secteurs. Cependant, toute mesure horizontale limitant la mobilité des étudiants, par exemple les formalités d'immigration ou les mesures de contrôle des changes, fait obstacle à la consommation à l'étranger. Un autre obstacle indirect est lié à l'équivalence des diplômes, c'est-à-dire aux difficultés que les étudiants peuvent rencontrer pour obtenir l'équivalent national de diplômes décernés à l'étranger. La reconnaissance des diplômes, ou l'adoption de programmes d'enseignement établis d'un commun accord au niveau international, est une question qui mérite de retenir l'attention aussi bien des pays développés que des pays en développement.

C. Présence commerciale

34. La libéralisation du commerce des services, en ce qui concerne notamment le mode 3 de l'AGCS, présence commerciale, peut beaucoup aider à atteindre les objectifs de développement et les objectifs sociaux. Cependant, il faut généralement que certaines conditions préalables soient remplies pour que la libéralisation ait un impact positif. Par exemple, il est clairement démontré que la mise en application d'une législation prudentielle bien conçue devrait précéder la libéralisation du secteur des services financiers. Dans le secteur de la santé, la présence de prestataires étrangers peut, selon la structure du secteur national, renforcer ou affaiblir le système de soins de santé. Quant aux services concernant l'environnement, des fournisseurs étrangers peuvent jouer un rôle positif dans la protection de l'environnement à condition qu'une législation applicable et adaptée à l'évolution technologique ait été mise en place et que le pays en développement concerné soit à même de payer les services importés. Le développement du tourisme n'a pas nécessairement un impact positif s'il n'est pas intégré à l'économie locale. Des conditions sociales ou ethniques particulières peuvent nécessiter une stratégie spécifique, comme la position adoptée par la Malaisie au sujet des services financiers. Beaucoup de pays estiment que la préservation de l'intégrité culturelle impose une approche particulièrement prudente de la libéralisation des services audiovisuels.

D. Questions sectorielles

35. Pour que la libéralisation ait un impact positif, il faut que les engagements s'y rapportant soient formulés en tenant pleinement compte des spécificités du secteur national de services concerné et des interconnexions entre secteurs. Les avantages escomptés de la libéralisation du commerce des services risquent d'être réduits à néant par des politiques nationales inadaptées et par l'absence d'une réglementation nationale bien conçue. Un cadre juridique approprié est indispensable pour éviter les abus sur des marchés déréglementés et protéger les consommateurs nationaux, tout en assurant le transfert de technologie et la mise en place d'une capacité nationale constituant un potentiel d'offre compétitif.

36. Une structure réglementaire appropriée doit être mise en place, à des fins prudentielles par exemple, pour garantir le respect des normes techniques ou des prescriptions en matière de qualifications professionnelles. Le processus prévu à l'article 6 de l'AGCS devrait beaucoup contribuer à maximiser l'impact positif des engagements de libéralisation sur l'économie nationale. Les décisions quant à l'opportunité de tels engagements devraient tenir compte des "dividendes" sociaux ou écologiques que l'on peut attendre de la libéralisation.

37. Les analyses de la CNUCED sur certains secteurs de services ont mis en évidence des domaines où un cadre réglementaire est un facteur particulièrement important. Dans le transport aérien, l'adoption de disciplines nationales régissant la politique de la concurrence s'est révélée indispensable pour éviter des pratiques déloyales de fixation des prix et contrecarrer les effets que pourraient avoir sur le commerce les fusions, les cartels et les abus de positions dominantes de la part de compagnies aériennes ou de consortiums. C'est là un aspect particulièrement important pour des pays en développement qui n'ont pas encore de compagnie aérienne nationale. Les alliances entre compagnies aériennes sont un phénomène courant et ont bénéficié d'exemptions sectorielles aux dispositions de la législation antitrust relatives aux comportements anticoncurrentiels, ce qui a eu des répercussions sur les marchés internationaux. De toute évidence, les exemptions de ce type appellent un examen attentif qui devra prendre en compte l'application de la politique de la concurrence à l'ensemble du secteur. Ces alliances posent des problèmes aux organismes réglementaires qui sont appelés à adopter, dans une optique nationale, des dispositions sur un phénomène dont les conséquences transcendent les frontières nationales.

38. Une réglementation garantissant un environnement concurrentiel dans chaque pays en développement est un préalable indispensable pour que la libéralisation de l'accès au marché soit couronnée de succès. La possibilité de recourir au mécanisme de sauvegarde d'urgence comme mesure auxiliaire pourrait aussi faciliter l'action à entreprendre par les pays en développement pour ouvrir à la concurrence leur marché du transport aérien. En ce qui concerne le secteur du tourisme, il semble qu'un comportement anticoncurrentiel - par exemple les clauses d'exclusivité incorporées aux contrats conclus entre des voyagistes et des entreprises hôtelières de pays en développement, ou les clauses relatives aux importations et aux approvisionnements dans les contrats de franchisage - puisse gravement compromettre l'aptitude des pays en développement à bénéficier des transactions sur services touristiques.

39. Une législation appropriée est également nécessaire pour réduire au minimum le risque de voir l'investissement étranger direct (EID) se diriger exclusivement sur les créneaux les plus rentables du marché. Quelques pays en développement se sont déjà dotés d'instruments appropriés pour s'opposer à cette pratique. Le Brésil, par exemple, n'autorise les compagnies d'assurance étrangères à opérer dans les secteurs de l'assurance-vie et des fonds de pension qu'à condition qu'elles s'intéressent aussi au secteur de la santé. Dans d'autres cas, l'élaboration et l'application d'une réglementation sont indispensables pour induire une demande de certains services spécifiques. La législation nationale de l'environnement, les incitations faisant appel aux mécanismes de marché et les politiques fiscales sont les principaux modes d'incitation de la demande, par exemple sur le marché des services concernant l'environnement.

40. Paradoxalement, dans certaines circonstances, la libéralisation du commerce des services peut avoir pour conséquence une réduction de l'accès à des services essentiels et comporte un risque de vulnérabilité. Par exemple, des pays en développement qui ont libéralisé leur secteur du transport aérien dans le cadre d'une politique de promotion du tourisme se sont trouvés à la merci d'une ou deux compagnies aériennes étrangères. Lors de l'examen de l'annexe de l'AGCS relative au transport aérien, les partenaires internationaux devront se concentrer sur la nécessité de mettre en place un système permettant aux pays en développement d'affronter efficacement la concurrence sur le marché mondial du transport aérien.

41. La vulnérabilité peut aussi être une conséquence de la libéralisation des services audiovisuels, si cette libéralisation a pour effet de promouvoir des images et des goûts qui favorisent la consommation de biens et services étrangers et de saper les efforts de développement. Comme des analyses théoriques antérieures l'ont déjà souligné, la plupart des services étant produits et consommés simultanément, il n'y a guère de moyens de les essayer sans les consommer, de sorte que l'"image" du fournisseur de services est une composante essentielle de la compétitivité. Les services audiovisuels ont une importance qui va bien au-delà de la dimension culturelle et leur confère également un rôle stratégique dans le processus de développement.

42. En adoptant dans le secteur du tourisme des politiques nationales appropriées, les pays en développement peuvent réduire le risque de "fuites", c'est-à-dire le faible taux de rétention des recettes générées par la dépense totale des touristes étrangers dans le pays. Les fuites, qui neutralisent en partie les retombées du tourisme sur l'économie et la croissance des pays en développement, peuvent résulter de pratiques comme l'importation de matériaux et d'équipements de construction ou de biens fongibles, produits alimentaires et boissons par exemple, pour répondre à la demande des touristes internationaux; le rapatriement des recettes et des bénéfices des opérateurs étrangers; les dépenses des campagnes promotionnelles à l'étranger, entre autres facteurs.

43. La transparence des pratiques en matière de passation de marchés publics peut avoir des effets particulièrement significatifs sur certains secteurs de services. Le manque de transparence de ces pratiques peut entraîner des coûts et des retards superflus et dissuader les firmes étrangères de proposer

leurs services. Pour les services concernant l'environnement, la plupart des pays en développement restent tributaires de services d'entreprises étrangères, et l'opacité des marchés dans les pays en développement risque de rendre difficile l'accès à des services de ce type.

III. COMMERCE ÉLECTRONIQUE ET SERVICES

44. La possibilité d'exporter des services par le canal des réseaux télématiques est bien connue depuis les années 80, mais la plupart des pays en développement ont conçu leurs stratégies dans le secteur des services et pris des engagements dans le cadre de l'OMC sans avoir idée de l'expansion spectaculaire, et du potentiel du commerce électronique. Pourtant, des pays en développement de différentes régions géographiques proposent aujourd'hui en direct, par le canal de réseaux télématiques, des croquis, des plans, des données techniques, des dessins et des cartes, des services professionnels et commerciaux, de santé et d'éducation, de voyages et de billetterie, des services publicitaires informatisés, des services de spectacle et des services financiers. Le commerce international des services d'architecture et d'ingénierie a tendance à se développer parallèlement à la complexité et à la spécialisation croissantes des opérations en jeu, qui sont étroitement liées au secteur des services de construction, où de nombreuses firmes d'Asie et d'Amérique latine peuvent proposer, au stade du suivi de la construction, toute une gamme d'activités et de services d'entretien faisant appel à des logiciels de gestion de la maintenance. Les logiciels informatiques représentent l'un des principaux segments des services utilisant le mode de livraison transfrontière, des pays en développement de plus en plus nombreux ayant recours à l'Internet aussi bien pour la commercialisation que pour la livraison de ces services; le cas du secteur indien des services d'ingénierie informatique évoqué plus loin dans l'encadré 1 en est un bon exemple. La fourniture transfrontière de services de santé à partir de pays en développement revêt désormais une importance économique, avec un nombre croissant de lignes commerciales de télémédecine en Asie et en Amérique latine, de services de diagnostic en ligne proposés par la Chine dans toute l'Asie du Sud, et d'échantillons médicaux expédiés d'Amérique centrale au Mexique pour analyse et diagnostic. De nombreux centres hospitaliers d'Amérique du Nord font désormais transcrire en numérique au Bangladesh, en Inde, au Pakistan, aux Philippines ou au Zimbabwe leurs dossiers médicaux ou les interrogatoires de leurs patients. La valeur des services transitant par l'Internet est estimée à plus de 300 milliards de dollars. Les États-Unis comptent plus de 90 % dans la valeur totale du commerce électronique mondial, ce qui s'explique évidemment par l'importance de leur marché intérieur. Cependant, si l'on prend pour critère la part des exportations dans les recettes du commerce électronique, les principaux exportateurs sont le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ainsi que l'UE, notamment le Royaume-Uni.

Encadré 1

Étude de cas sur les services d'ingénierie informatique en Inde

La croissance rapide du secteur des services d'ingénierie informatique en Inde, secteur à forte vocation exportatrice, est due à divers facteurs, notamment les stratégies appliquées par les pouvoirs publics, l'existence d'une main-d'oeuvre bon marché et hautement qualifiée, et la décision de développer l'infrastructure des télécommunications. Les exportations indiennes de logiciels ont progressé de 50 à 60 % au cours des sept dernières années et sont estimées à un milliard de dollars. En novembre 1986, le Gouvernement indien a publié les premières orientations sur le développement de l'ingénierie informatique. Les objectifs fixés étaient les suivants : promouvoir la production intégrée de logiciels pour le marché intérieur et les marchés d'exportation, s'assurer une part substantielle des marchés d'exportation et simplifier les procédures en vigueur pour permettre une expansion accélérée de l'ingénierie informatique. Entre 1985 et 1990, le marché intérieur des services d'ingénierie informatique étant extrêmement restreint et les services de télécommunications plutôt médiocres, les sociétés indiennes de services informatiques se sont surtout attachées à fournir des services sur site à des clients à l'étranger, services qui étaient à l'origine de 80 % de leurs recettes d'exportation. Un assouplissement radical du régime des importations de matériels et de logiciels informatiques a abouti à l'admission en franchise de droits en 1996. Les investissements étrangers ont été bien accueillis et les importations de technologie ont été autorisées. Des parcs technologiques spécialisés dans les matériels et les logiciels informatiques ont été constitués, avec le statut de zones sous douane, afin d'encourager les productions destinées à l'exportation, et l'importation de matériels en franchise douanière a été autorisée moyennant l'acceptation d'obligations de résultats à l'exportation. La portée de la loi de 1994 sur les droits de propriété intellectuelle a été étendue à la protection des logiciels, et l'industrie des services informatiques a bénéficié d'exonérations d'impôts sur ses bénéfices à l'exportation. D'autres mesures ont été adoptées afin de stimuler une croissance dynamique, notamment des incitations fiscales, destinées à encourager la création de fonds de capital risque, une réduction du taux d'imposition des plus-values en cas de liquidation de positions acquises à la suite de l'exercice d'options sur actions par les salariés des entreprises et la déduction pondérée de 125 % des dépenses de recherche-développement. De plus, des exonérations de l'impôt sur le revenu ont également été autorisées en faveur des éditeurs de logiciels informatiques, qui ne sont pas nécessairement eux-mêmes des exportateurs de logiciels mais qui se chargent de travaux de développement pour le compte de sociétés exportatrices.

L'activité des éditeurs indiens de logiciels a surtout concerné le développement de logiciels pour des applications finales spécifiques, plutôt que l'élaboration de logiciels prêts à l'emploi destinés à des applications standard (le contrôle des stocks par exemple), qui sont plus intéressants en raison non seulement de marges plus élevées, mais d'avantages de taille et de volume. Pour les distributeurs de matériel de télécommunication et de

transmission des données, les développeurs ont élaboré des sous-systèmes entrant dans le produit final. Ils ont aussi acquis des compétences dans le secteur des logiciels de base et des progiciels, ce qui peut leur permettre d'intervenir dans l'intégration de systèmes complets et le développement de produits. WIPRO s'intéresse également aux secteurs de la santé, des services financiers, du commerce de détail et des services d'utilité publique pour accroître sa part des travaux à plus forte valeur ajoutée. Le Groupe PentaFour a acquis des compétences dans des secteurs comme la banque et l'assurance et est aujourd'hui l'un des principaux partenaires indiens de grandes sociétés informatiques des États-Unis comme IBM, EDS et Computer Associates. Les stratégies futures d'Infosys Technologies sont axées sur l'Internet, et plus spécialement sur le commerce électronique. Satyam Computer s'est diversifiée dans les services liés aux solutions pour l'entreprise, à l'Internet, à l'intégration, aux systèmes de planification des ressources de l'entreprise, au conseil en procédés et au développement de produits. Les deux principales sociétés d'enseignement assisté par ordinateur, NIIT et APTECH, ont commencé à se diversifier dans le développement de didacticiels. Les didacticiels ont représenté pour NIIT 42 % d'un chiffre d'affaires total de 6 484 millions de roupies (152,6 millions de dollars) en 1998-1999, et APTECH se propose de porter la part des logiciels dans son chiffre d'affaires global de son niveau actuel de 10 % à 30 % d'ici trois ou quatre ans. Les ventes d'APTECH se sont élevées à 65,3 millions de dollars en 1998.

L'un des problèmes auxquels se heurtent les sociétés indiennes de services informatiques pour accéder à des segments à plus forte valeur ajoutée et accroître leur volume d'activité, c'est le taux élevé de rotation des personnels spécialisés. Sur les 11 000 spécialistes employés dans son département logiciels par la première Société indienne d'ingénierie informatique, Tata Consultancy Services, les départs annuels atteignent 2 500 personnes. Environ 90 % des collaborateurs qui quittent l'entreprise partent pour l'étranger, essentiellement pour la région de Silicon Valley (aux États-Unis) et pour le Royaume-Uni. Ceux qui partent emportent avec eux, en moyenne, sept années d'expérience acquise au service de l'entreprise. Mesurée en années de travail, l'hémorragie de compétences résultant d'un taux de rotation aussi élevé a de très graves répercussions, car les nouvelles recrues auront besoin de plusieurs années pour acquérir une expérience et un savoir-faire comparables. Pour compenser cette perte, les établissements d'enseignement, notamment les établissements supérieurs d'enseignement scientifique et technique et d'études commerciales devront former davantage de spécialistes de haut niveau. L'un des principaux obstacles qui rend difficile l'accès à des segments à plus forte valeur ajoutée, c'est le manque de connaissances ciblées un des domaines stratégiques, c'est-à-dire de connaissances sur les opérations, la clientèle, les distributeurs et la situation financière du client éventuel - toutes informations qu'une grande firme étrangère hésitera peut-être à partager avec une société indienne d'ingénierie informatique. La solution de ce problème est une crédibilité accrue, qui est fonction de la taille de l'entreprise. En exportant avec succès sur le principal marché mondial des logiciels, les États-Unis, et en faisant coter ses actions au NASDAQ à la suite d'une récente OPV, Infosys Technologies a franchi une étape stratégique et renforcé sa crédibilité internationale.

Les exportations indiennes de logiciels ont bénéficié des facteurs suivants : i) possibilité de recruter des spécialistes anglophones compétents dans des disciplines comme les mathématiques, l'ingénierie et les sciences des affaires, et du personnel judicieusement formé titulaire de diplômes en informatique; ii) la vocation exportatrice des sociétés indiennes d'ingénierie informatique; iii) des plates-formes performantes mises en place à la suite d'initiatives des pouvoirs publics - en particulier la création de parcs technologiques dédiés aux services informatiques et de zones franches industrielles où des entités à vocation exportatrice ont accès à des matériels et à des logiciels informatiques importés en franchise douanière; iv) l'octroi de dégrèvements fiscaux aux sociétés de services informatiques pour leurs bénéfices liés à des activités portuaires; v) le renforcement de l'infrastructure des télécommunications - terrestre ou satellitaire - avec dispositifs de commutation numérique ou en fibre optique ou de radiocommunication; vi) la libéralisation des importations de matériels et de logiciels informatiques, résultant d'exemptions des restrictions quantitatives et de réductions de droits, conformément aux engagements pris par l'Inde en tant que signataire de l'accord plurilatéral sur les technologies de l'information (ATI) conclu sous les auspices de l'OMC; vii) l'utilisation de plus en plus répandue de l'ordinateur au niveau national dans le commerce, l'industrie et les services, et l'augmentation concomitante de la demande de services d'appui informatique; viii) l'expansion des exportations des logiciels, notamment de programmes standards prêts à l'emploi pour des applications à grande échelle, et l'exploitation d'un volume considérable d'activités d'entrée et de traitement des données sur le marché des services informatiques bas de gamme, par exemple la billetterie des compagnies aériennes, le traitement des bordereaux de paiement par carte de crédit, etc., ainsi que des tentatives dans le domaine des logiciels de système.

A. Contraintes

45. Les avantages du commerce électronique sont notamment l'accès à de nouveaux marchés, des économies de coûts (dépenses de personnel moins élevées, fiable coût du courrier électronique sur l'Internet), des gains de temps (par exemple, réactions plus rapides aux fluctuations des marchés) et amélioration de la qualité. Cependant, les chances de bénéficier de ces possibilités dépendent du niveau de développement et d'interconnectivité de réseaux de télécommunication. Il faut se souvenir que 65 % des ménages de la planète n'ont pas le téléphone, et que dans les pays à faible revenu il n'y a que 2,5 lignes téléphoniques pour 100 habitants, contre 54 pour 100 habitants dans les pays développés. Ainsi s'explique que 96 % des ordinateurs raccordés à l'Internet aient été recensés dans des pays à revenu élevé. Il y a aussi d'autres obstacles, notamment un système monopolistique de tarification des communications téléphoniques longue distance et un mode de tarification basé sur la distance qui aboutit à pénaliser les pays éloignés des marchés développés lucratifs; la tarification des communications Internet en fonction du coût complet d'utilisation du circuit; le manque de confiance; des incertitudes quant à la réglementation; et le manque de personnel. Dans cet environnement défavorable, il est difficile de tirer parti des possibilités aujourd'hui offertes par le commerce électronique.

46. A l'heure actuelle, seuls quelques pays en développement ont recours à l'Internet pour avoir accès à des marchés étrangers et livrer des services. D'autres considérations ont joué un rôle, notamment le fait que les entreprises des pays en développement n'ont pas vraiment conscience de l'importance de l'économie numérique, ainsi que les coûts élevés (de 250 000 à 2 millions de dollars) à prévoir pour se doter sur le Web d'une "vitrine" électronique performante (même si ces coûts sont sans doute inférieurs au budget d'investissement de points de vente traditionnels). L'actualisation d'un site Internet, qui doit faire l'objet d'améliorations et de remodelages permanents, entraîne aussi de gros frais. C'est pourquoi, pour l'instant, les pays en développement sont surtout des consommateurs de services Internet et utilisent le Web pour obtenir des informations sur les consommateurs et le marché, le courrier électronique leur offrant un moyen de communiquer avec des clients et d'autres entreprises ou de faire connaître les services qu'ils proposent. Les autres utilisations concernent la gestion des ressources humaines, les transactions financières, les relations publiques et les outils "en ligne", par exemple les cotes de crédit, et les services à la clientèle.

B. Conditions préalables du succès

47. Les principaux éléments du succès des pays en développement qui exportent ou pourraient exporter par le canal du commerce électronique sont notamment les mesures gouvernementales énumérées ci-après. Il faut :

i) Accorder une priorité absolue aux mesures qui sont la condition du développement de la technologie de l'information, de l'infrastructure des télécommunications et de l'Internet;

ii) Améliorer l'infrastructure des réseaux publics grâce à l'encouragement de la concurrence, y compris par la libéralisation;

iii) Ouvrir au public des points d'accès Internet et prévoir un numéro d'appel spécial afin d'assurer une tarification avantageuse des communications Internet sur la base des taxes applicables aux communications locales;

iv) Créer des marchés concurrentiels pour les fournisseurs de services Internet; et

v) Appliquer sur les lignes louées pour la fourniture de services Internet un régime de tarification qui soit fonction des coûts.

48. Des efforts sont indispensables pour que les pays en développement aient, sans restriction aucune, accès à la technologie et aux flux de données transfrontières, car l'information est un facteur de production de plus en plus crucial. L'asymétrie de l'information entre fournisseurs de pays développés et de pays en développement se fait particulièrement sentir dans le secteur des services, et il faut trouver des moyens d'améliorer l'accès à l'information. L'avance technologique des pays développés crée à cet égard un avantage comparatif dynamique et pourrait conforter la position commerciale dominante de ceux qui sont déjà en tête du progrès technologique.

C. Questions à examiner plus avant

49. Il faudra en priorité mettre en place le cadre juridique et financier requis pour s'attaquer aux problèmes qui peuvent se poser à propos du Code du commerce, des droits de propriété intellectuelle, des noms de domaine, de la confidentialité, de la sécurité, des aspects douaniers, de la fiscalité et des paiements électroniques, et s'employer à renforcer les ressources humaines en améliorant la formation aux technologies de l'information et la transmission de compétences informatiques et linguistiques; développer des contenus et faire en sorte que les fournisseurs opérant à partir de pays en développement aient accès au marché. L'accès à la technologie la plus récente (notamment en ce qui concerne l'accès à grande vitesse aux réseaux) sera d'une importance cruciale pour assurer aux pays en développement la possibilité de tirer parti du commerce électronique.

50. L'une des questions à examiner plus avant concerne l'impact de la concurrence, plus particulièrement l'impact de la concurrence émanant des noms de marque dominants des pays développés, sur l'accès au marché pour les PME des pays en développement. Ces PME sont handicapées par de faibles niveaux de productivité, la qualité médiocre de leurs produits et les difficultés rencontrées pour avoir accès au crédit et à la formation, mais n'en sont pas moins une importante source d'emploi. L'impact des sorties de capitaux transférés à partir de pays en développement par le canal du commerce électronique devra aussi retenir l'attention. Avant de conclure un accord politique à l'OMC sur la reconduction du régime actuel d'exemption des droits de douane en faveur des transferts électroniques et avant de prendre des décisions pouvant influencer sur l'accès des pays en développement au marché et sur leurs marges de manoeuvre, les questions suivantes devront être également examinées avec une attention particulière.

51. La structure du marché est désormais influencée par le commerce électronique et il importe de définir les disciplines qui doivent régir la politique de la concurrence à cet égard de manière à garantir aux PME des pays en développement des conditions de concurrence loyales. Il faut mettre en place des garde-fous pour éviter que des fournisseurs en position dominante puissent abuser de leur emprise sur le marché. Les conséquences du remplacement des circuits traditionnels de distribution par des contacts directs entre fournisseurs et consommateurs, ou par de nouveaux circuits dus à l'initiative "d'intermédiaires virtuels", par des noms de marques connus et des noms de domaine sur l'Internet doivent également retenir l'attention.

52. Des transactions de services extrêmement diverses passent par le commerce électronique et sont dès à présent couvertes par l'AGCS et certaines listes d'engagements. Le commerce électronique pose plusieurs problèmes qu'il faudra examiner lors des futures négociations dans le cadre de l'AGCS, notamment la transmission par l'Internet de services n'ayant pas fait l'objet d'engagement concernant l'accès au marché; la réglementation interne et la distinction entre biens et services. D'un autre côté, le commerce électronique a fait surgir de nombreux problèmes d'ordre réglementaire, auxquels de nouvelles disciplines multilatérales n'apporteraient pas nécessairement

la bonne réponse. Ces questions devront être examinées à l'occasion des travaux futurs sur le commerce électronique.

53. La possibilité de fournir des services transfrontières par les filières électroniques pourrait battre en brèche la dépendance vis-à-vis de la présence commerciale (mode 3) ou des mouvements de personnes physiques (mode 4). Toute information se prêtant à un traitement numérique peut être manipulée et remodelée à distance selon les besoins du client. Si l'accès au marché découlant de la présence commerciale a été une préoccupation prioritaire au cours des négociations d'Uruguay, on peut penser que le prochain cycle de négociation placera au centre du débat le mode de livraison transfrontières. La présence commerciale pourrait devenir moins nécessaire si le commerce transfrontières était facilité par les moyens électroniques. De plus, étant donné les sévères restrictions imposées au mouvement des personnes physiques, le commerce électronique pourrait offrir de très intéressantes possibilités de fournir des services de main-d'oeuvre en utilisant le mode transfrontières. La distinction entre les modes 1 et 2 a posé des problèmes. Il a été suggéré de fusionner les modes de fourniture prévus dans l'AGCS ou d'en créer un cinquième. D'autres idées mises en avant dans le débat établissent une distinction fondée sur le point de savoir qui est affecté par la mesure ou sur le critère de la présence du fournisseur ou du consommateur sur le marché concerné ou du lieu géographique de la consommation finale. L'impact de ces propositions sur l'architecture de l'AGCS et les engagements existants appelle un examen approfondi.

54. La question de la neutralité technologique a fait l'objet d'un large débat dans le contexte des engagements existants relatifs aux services. L'interprétation qui a prévalu à propos des télécommunications de base était qu'un service de télécommunication de base mentionné dans les listes d'engagements peut être fourni en utilisant un moyen technologique quelconque, par exemple le câble, le sans-fil ou les satellites, sauf indications contraires figurant dans la colonne "secteur". Cela ne veut pas dire que la notion de neutralité technologique et d'accès soit automatiquement applicable à tous les secteurs et à tous les modes sans engagement spécifique quant à la livraison électronique des services concernés. Au cours du Cycle d'Uruguay et des négociations prolongées sur les télécommunications de base, rares sont les pays qui ont contracté des engagements en pensant au commerce électronique, sauf dans les cas où des engagements ont été souscrits au sujet du mode transfrontières pour des secteurs spécifiques. Au cours du cycle futur de négociations, les engagements relatifs au commerce électronique pourraient être clarifiés et les restrictions visant les modes de livraison d'un service pourraient être inscrites sur les listes selon l'approche horizontale ou prendre la forme de restrictions au traitement national.

55. Diverses idées ont été avancées au sujet du rôle des pouvoirs publics dans la gestion du commerce électronique. La plupart des pays développés ont attribué l'essor du commerce électronique à l'absence de réglementation contraignante et à l'attitude de non-intervention des pouvoirs publics. La réglementation et la coordination sont pourtant inévitables et il ne serait sans doute pas prudent d'en laisser la responsabilité aux seuls opérateurs privés. Les gouvernements devront coopérer avec les organismes ou les institutions spécialisées concernés des Nations Unies pour formuler le cadre réglementaire approprié sur des questions comme la fiscalité, la protection de la confidentialité, la gestion des noms de domaine, les problèmes de

juridiction, la protection de la propriété intellectuelle et l'encryptage. Afin d'assurer l'observation effective des normes, les gouvernements devront entreprendre un effort concerté d'harmonisation et de reconnaissance réciproque de leurs normes et de leurs qualifications. Il sera d'autant plus difficile de s'assurer de l'observation effective des normes dans le commerce électronique que le contrôle des modalités du transfert transfrontières de services pose de gros problèmes techniques.

Conclusions

56. Quelques pays en développement ont adopté avec succès des stratégies de diversification dans des secteurs de services tournés vers l'exportation. Les principaux éléments de ces stratégies ont été l'élimination des obstacles d'ordre réglementaire et fiscal et la recherche des facteurs qui sous-tendent une position concurrentielle, notamment les compétences disponibles et les avantages liés aux coûts de main-d'oeuvre, comme dans les secteurs de marchandises; les caractéristiques climatiques et géographiques; et les facteurs culturels. La mise en place d'une structure institutionnelle d'appui aux niveaux national, bilatéral et régional est généralement nécessaire. Pour que les stratégies adoptées soient couronnées de succès, il faut accorder une attention prioritaire à la mise en place de l'infrastructure, notamment de l'infrastructure dans les secteurs de l'information et des télécommunications; un effort continu est également nécessaire pour accéder à des niveaux supérieurs de technologie de qualification et de valeur ajoutée, afin notamment d'éviter d'être court-circuité par les avancées technologiques. L'accès aux ressources financières ou aux mécanismes de financement est un facteur crucial pour permettre aux entreprises de services de rester concurrentielles et de maintenir leur position sur le marché. Il est indispensable de respecter les normes de qualité et d'entretenir une bonne image du pays.

57. L'accès aux services, plus spécialement l'accès aux "services aux producteurs", est une condition essentielle pour acquérir des technologies et développer avec une efficience accrue aussi bien les secteurs de marchandises que les secteurs de services. Le secteur des marchandises, y compris l'agriculture, les industries manufacturières et l'extraction des ressources naturelles, peut être à l'origine de connaissances et de compétences spécialisées qui peuvent être ensuite "externalisées" et exportées. L'environnement réglementaire national peut influencer sur la compétitivité des services et peut en fait donner naissance à des services nouveaux. Dans les télécommunications, la privatisation et la libéralisation peuvent renforcer considérablement le potentiel d'exportation. Une réglementation plus rigoureuse et techniquement plus exigeante peut favoriser l'apparition d'une nouvelle capacité nationale, comme on l'a vu dans le secteur des services concernant l'environnement, où la législation adoptée dans les pays de l'OCDE a favorisé l'apparition d'un nouveau secteur qui cherche aujourd'hui des débouchés dans les pays en développement. Dans des pays en développement comme le Brésil ce processus est en train de se répéter à la suite de l'adoption d'une nouvelle réglementation et des contacts noués avec des fournisseurs de services à l'étranger.

58. La réussite des stratégies visant à développer les exportations de services exige souvent une démarche multisectorielle. Par exemple, les exportations de services de santé nécessitant le mouvement des patients peuvent être tenues en échec par la non-transférabilité des prestations d'assurance, et les exportations de services de santé passant par les mouvements de personnes physiques peuvent se heurter aux problèmes que pose la reconnaissance des qualifications professionnelles. Les stratégies de développement des services peuvent imposer des arbitrages entre objectifs concurrents; il peut y avoir des contradictions, par exemple, entre les politiques suivies en matière de transport aérien et des mesures visant à maximiser les arrivées de touristes.

59. Pour que la prochaine série de négociations multilatérales sur le commerce des services conforte la croissance des pays en développement, il faut reconnaître qu'une nouvelle libéralisation du commerce des services n'ouvrira aux pays en développement des perspectives d'exportation vraiment significatives que si elle s'accompagne d'efforts parallèles pour aider ces pays à renforcer leur potentiel d'offre. L'application effective des dispositions de l'article IV, y compris en ce qui concerne l'accès à la technologie, est d'une importance cruciale. Les futures négociations sur l'AGCS offriront aux pays en développement une occasion de soulever le problème des obstacles qui s'opposent à leurs exportations de services. Un objectif majeur des pays en développement consiste à obtenir une libéralisation ordonnée du régime d'accès au marché pour leurs personnes physiques, grâce à la réduction du champ d'application, et à une meilleure prévisibilité, des examens des besoins économiques, à la rationalisation des formalités de délivrance des visas et à des mesures qui facilitent la reconnaissance des qualifications professionnelles. La libéralisation du commerce des services, notamment de ceux qui passent par la présence commerciale, peut beaucoup aider à atteindre les objectifs de développement et les objectifs sociaux, à condition que certaines conditions préalables soient remplies. Les engagements en matière de libéralisation doivent être formulés en tenant pleinement compte des spécificités du secteur national de services concerné et des interconnexions intersectorielles. Une structure réglementaire appropriée doit être en place avant la libéralisation. Toute décision sur le moment auquel des engagements de cette nature peuvent être souscrits devrait tenir compte des retombées attendues sur le plan social, sur le développement ou sur l'environnement.

60. De nouvelles analyses sectorielles du secrétariat de la CNUCED pourraient aider utilement les pays en développement à se faire une idée plus claire de leurs perspectives d'exportation dans le secteur des services et à préciser leurs intérêts en vue des prochaines négociations multilatérales sur le commerce des services.
