



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.1/EM.12/2
12 septembre 2000

FRANÇAIS
Original :ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT

Commission du commerce des biens et services,
et des produits de base

Réunion d'experts sur l'expérience des pays en matière
de réglementation et de libéralisation : exemples concernant
le secteur des services de construction et sa contribution
au développement des pays en développement
Genève, 23-25 octobre 2000
Point 3 de l'ordre du jour provisoire

**RÉGLEMENTATION ET LIBÉRALISATION DANS LE SECTEUR
DES SERVICES DE CONSTRUCTION ET CONTRIBUTION
DE CE SECTEUR AU DÉVELOPPEMENT DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

Note du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Les gouvernements des pays en développement devraient jouer un rôle actif au niveau national et dans les négociations multilatérales afin de promouvoir le développement de leur secteur des services de construction (bâtiment et travaux publics ou BTP). Les experts pourraient examiner les questions suivantes : 1) instruments et stratégies de l'action des pouvoirs publics visant à mettre en place des capacités nationales dans les services de construction, tels que renforcement de la capacité technologique - meilleure utilisation de la technologie de l'information et recours au commerce électronique -, amélioration de l'accès à des ressources financières, exploitation judicieuse des possibilités qu'offre l'aide multilatérale et bilatérale, 2) stratégie à suivre dans les négociations commerciales multilatérales pour obtenir un accès aux marchés significatif pour les entreprises des pays en développement, tout en maximisant les avantages retirés par les pays en développement dans la poursuite de leurs complexes, objectifs sociaux et de développement 3) problèmes spécifiques à étudier lors de négociations multilatérales : réglementations nationales, normes techniques, conditions et formalités à remplir pour la délivrance de licences ou la reconnaissance de qualifications, restrictions au mouvement des personnes, pratiques suivies en matière de marchés publics, aide liée, subventions, dispositions relatives au transfert de technologie, 4) libéralisation au niveau sous-régional en tant que moyen de mettre en place des capacités d'exportation.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphe</u>
I. Introduction	1 - 12
A. Délimitation du secteur	3 - 4
B. Caractéristiques et tendances du marché	5 - 12
II. Commerce des services de construction : Les principaux acteurs	13 - 20
A. Services d'architecture et services d'ingénierie	13 - 15
B. Services de réalisation des travaux de construction	16 - 20
III. Promouvoir la croissance et la compétitivité dans le secteur de la construction : les défis à relever	21 - 35
A. Caractéristiques particulières du marché	22
B. Difficultés d'accès à des ressources financières	23
C. Importance de l'accès à la technologie	24 - 26
D. Financement du développement multilatéral et aide liée bilatérale	27 - 28
E. Commerce électronique et services de construction	29
F. Procédures de qualification, normes techniques et prescriptions concernant la délivrance de licences	30 - 31
G. Restrictions applicables à la présence temporaire des personnes	32
H. Présence commerciale	33
I. Pratiques suivies en matière de marchés publics	34
J. Subventions	35
IV. Possibilités d'action et stratégies	36 - 43
A. Promouvoir la compétitivité au niveau national	37
B. Questions pouvant faire l'objet de négociations commerciales multilatérales	38 - 41
C. Engagements spécifiques contractés au titre de l'AGS	42

Annexe

Tableaux 1 à 8

Notes

I. INTRODUCTION

1. Le 31 mars 2000, les États membres de la CNUCED ont décidé de convoquer une Réunion d'experts sur le sujet suivant : "Expérience des pays en matière de réglementation et de libéralisation : exemples concernant le secteur des services de construction et sa contribution au développement des pays en développement". La décision a été prise conformément au Plan d'action adopté par la Conférence à sa dixième session (TD/386), paragraphe 134, selon lequel : "La CNUCED devrait aider les pays en développement à déterminer les secteurs prioritaires devant faire l'objet à brève échéance d'une libéralisation des échanges; les principaux obstacles au commerce qu'ils rencontrent dans ces secteurs des services, notamment ceux qui limitent leur capacité d'exporter leurs services; les conditions préalables à remplir au niveau intérieur pour pouvoir tirer parti de la libéralisation du commerce des services en général. Il faudrait insister sur les possibilités qu'un environnement économique ouvert offre aux pays en développement. Ces travaux d'analyse devraient être étayés, s'il y a lieu, par une assistance technique visant à renforcer les capacités locales dans le secteur des services, notamment un appui concernant les ajustements à apporter à la politique générale et à la législation".

2. Ainsi, à la Réunion d'experts qui doit se tenir du 23 au 25 octobre 2000, les experts s'attacheront à la réglementation dans le secteur des services de construction et à l'incidence de la libéralisation de ces secteurs sur le développement des pays en développement. Les débats se dérouleront compte tenu des négociations multilatérales relatives au commerce des services en cours à l'OMC et des propositions de négociation qui ont été présentées dans ce contexte. Cinq ensembles de questions étroitement liées semblent devoir retenir tout particulièrement l'attention des experts : a) quelle est l'étendue du secteur et quels services intimement liés entre eux sont importants dans l'exécution des projets de construction; b) quelles sont les nouvelles tendances et difficultés auxquelles les pays en développement doivent faire face dans le secteur de la construction du fait de la mondialisation et de l'internationalisation de la production; c) quelles sont les expériences positives et négatives acquises par les pays en matière de réglementation et de libéralisation du secteur des services de construction; d) quelles politiques devraient être adoptées à l'échelon national pour améliorer la compétitivité des entreprises des pays en développement, dans le cadre national comme dans le cadre international; e) quels obstacles gênent l'accès des entreprises de pays en développement aux possibilités commerciales existantes et quelles mesures pourraient être prises à l'échelon multilatéral pour y remédier.

A. Délimitation du secteur

3. Le secteur des services de construction se compose de deux sous-secteurs de services : a) les services d'architecture et les services d'ingénierie et b) les services de construction et les services d'ingénierie connexes, dénommés "services de réalisation des travaux de construction" dans le présent document. Les services de réalisation des travaux de construction tels qu'ils sont définis dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) correspondent à la réalisation d'un projet d'investissement et comprennent les sous-secteurs suivants : i) travaux d'entreprises générales de construction de bâtiments; ii) travaux d'entreprises générales de construction d'ouvrages de génie civil; iii) travaux de pose d'installations et de montage; iv) travaux d'achèvement des bâtiments et de finition; v) autres services, catégorie qui englobe les travaux précédant la construction sur les chantiers de construction, ainsi que des travaux de construction spécialisés tels que les travaux de fondation, de forage de puits pour l'adduction

d'eau, de couverture, de maçonnerie et qui englobe aussi les services de location d'engins de construction ou de démolition de bâtiments, ainsi que de travaux de génie civil, avec conducteur¹. Ces travaux peuvent être effectués soit par une entreprise générale qui effectue l'ensemble des travaux de construction pour le compte du maître de l'ouvrage ou pour son propre compte; soit par des sous-traitants spécialisés qui se chargent de certains éléments de l'ouvrage.

4. Les services d'architecture et les services de bureaux d'étude sont essentiellement des activités intellectuelles, qui exigent des compétences générales et spécialisées et de par leur nature ont un fort contenu de savoir et de technologie. Il est fait appel aux services d'architecte et aux services de bureaux d'étude tout au long du développement d'un projet d'investissement : au stade des études de préinvestissement (études de faisabilité, par exemple), de l'exécution du projet (parti architectural et conception des structures, par exemple) et de la mise en œuvre du projet (activités de production, par exemple). Tels qu'ils sont définis dans l'AGCS, ces services comprennent les services d'architecture, les services d'ingénierie, les services intégrés d'ingénierie et les services d'aménagement urbain et d'architecture paysagère. Les services d'architecture et les services d'ingénierie déterminent, de façon générale, les spécifications des matériaux et des procédés techniques à employer. En pratique, l'aptitude des pays en développement à fournir des services au titre de tel ou tel projet déterminé peut en dépendre dans une large mesure.

B. Caractéristiques et tendances du marché

5. Le secteur de la construction est considéré comme le baromètre de la santé de l'économie, en raison des liens étroits qu'il entretient avec les fluctuations conjoncturelles. Pendant les périodes de stagnation économique, les entreprises reportent à plus tard les dépenses de construction, puis, à la reprise de l'activité, relancent leur demande de services en ce domaine. À l'inverse, les pouvoirs publics utilisent souvent l'investissement dans le secteur des travaux publics comme mesure macroéconomique anticyclique.

6. La part du bâtiment et des travaux publics dans le PIB et dans l'emploi varie selon les pays. En 1995, dans les pays en développement à faible revenu, ce secteur représentait 2 à 3 % du PIB (mais cette part était beaucoup plus importante dans certains petits pays où de grands projets étaient en cours; par exemple, au Lesotho, elle représentait 24,9 % du PIB). Dans les pays en développement relativement avancés, la part du même secteur est généralement comprise entre 5 et 7 %, et le chiffre est à peu près le même dans les pays de l'OCDE. En revanche, la forte intensité de main-d'œuvre qui caractérise ce secteur se traduit par une part plus élevée de l'emploi, qui avoisine ou même dépasse les 10 % dans certains pays de l'OCDE (Allemagne, Japon, Mexique). Le secteur des services de BTP est donc un employeur relativement important; il mobilise une part importante de la formation de capital fixe dans une économie et c'est essentiellement sur lui que repose le développement d'une économie nationale.

7. Le marché mondial de la construction est estimé à 3 200 milliards de dollars É.-U.². Au cours des deux décennies écoulées, jusqu'à 70 % des possibilités commerciales qui s'offraient sur les marchés internationaux dans le domaine de la construction, mesurées par la taille des marchés, se trouvaient dans les pays en développement, où il s'agissait surtout de projets d'infrastructure; dans les pays développés, jusqu'à 40 % des travaux de construction consistaient en réparations et travaux d'entretien.

8. Certains pays en développement se sont lancés avec succès dans l'exportation de services de BTP et se sont acquis un certain avantage compétitif; en revanche, pour ce qui est de pénétrer sur les marchés des pays développés, ils n'ont obtenu que des succès extrêmement limités³.

Du côté des importations, les services de BTP ont été un important instrument du développement, à cause de leur rôle dans la construction d'infrastructures industrielles et sociales. Une concurrence toujours plus vive, des procédés techniques de construction toujours plus complexes (qui, dans certains cas, étaient la propriété d'un petit nombre seulement d'entreprises réparties dans le monde entier) ainsi que la dimension de certains projets (auxquels, de ce fait, ne pouvaient s'attaquer qu'un petit nombre des entreprises ou des groupes d'entreprises les plus importants) ont rendu de plus en plus nécessaire la conclusion d'associations en bonne et due forme ou d'alliances stratégiques pour la soumission d'offres et la réalisation de projets de BTP. Toutefois, un certain nombre de facteurs nuisent gravement à la compétitivité des pays en développement, tandis que d'autres entravent leur accès aux marchés. Ces facteurs sont examinés ci-dessous.

9. Le secteur de la construction a subi le contre-coup des changements rapides intervenus dans l'environnement économique, de la privatisation des services d'utilité publique, de l'internationalisation de la production et du besoin qui en est résulté d'adapter les stratégies commerciales. La majorité des entreprises privées des pays en développement reçoivent aussi de moins en moins d'aides financières de l'État. Ces dernières années, il y a eu dans de nombreux pays une contraction de l'emploi dans le secteur de la construction, d'une part par suite des investissements visant à rationaliser les procédés et à obtenir des gains de productivité, d'autre part, en raison de la faiblesse de la demande. Les entreprises ont remanié leur structure interne et mis au point de nouvelles stratégies de production et de commercialisation, à la fois pour réduire les coûts internes de production par l'externalisation des approvisionnements et des services intermédiaires et par la conclusion d'alliances stratégiques permettant d'investir à coûts partagés, dans de nouvelles technologies, et pour répartir les risques sur différents segments du marché et en différents lieux répartis dans le monde entier. Les entreprises des pays développés ont réagi à l'intensification de la concurrence en procédant à des fusions et acquisitions ou en présentant des soumissions communes, mais de telles solutions ne sont pas à la portée des entreprises des pays en développement, où la compression des liquidités est de règle.

10. De plus en plus souvent, les entreprises des pays en développement concluent avec des entreprises des pays développés des accords de coopération ponctuels, articulés sur des projets déterminés⁴. L'expérience des grosses entreprises manufacturières ayant d'importants bureaux d'étude dans les pays en développement montre que les accords de coopération technologique avec des partenaires des pays développés ont permis de réduire les coûts d'organisation et de transaction, de faciliter l'obtention de technologie à l'échelon international et d'améliorer les pratiques de commercialisation et de gestion. Les échanges commerciaux entre pays en développement se sont souvent accompagnés d'investissements et d'une coopération entre entreprises exportatrices et importatrices, sous la forme de coentreprises ou de procédures permettant de présenter des offres communes, et d'une coopération interentreprises permettant de recourir aux marchés financiers internationaux pour le financement de projets⁵.

11. Avec le ralentissement de l'activité économique observé au début des années 90, les entreprises des pays développés comme celles des pays en développement ont dû faire face à une concurrence plus vive à l'échelon national. Les entreprises des pays développés se sont mises

à rechercher plus activement les possibilités existant à l'étranger et cette stratégie a été couronnée de succès⁶. Au lendemain des crises financières asiatiques, le marché régional des services de BTP a dû faire face à des problèmes structurels : surcapacité, notamment de production de matériaux, et forte diminution des dépenses privées et publiques. Le durcissement des conditions de crédit et la dette accumulée par nombre d'entreprises ayant mis l'ensemble du secteur dans une situation précaire, les entreprises ont dû - comme dans les pays développés - rechercher des perspectives hors de leur marché intérieur⁷.

12. La sous-traitance s'est révélée être un bon point d'entrée sur le marché international pour les petites et moyennes entreprises de BTP des pays en développement et des pays en transition⁸. En effet, les entreprises des pays en développement n'ont probablement pas des capacités suffisantes pour mener à bien l'ensemble de projets de construction de grande envergure; ce sont donc certains services spécialisés qui leur sont généralement sous-traités. Toutefois, on a récemment vu se dessiner la tendance à la conclusion d'accords à long terme en bonne et due forme, comportant la mise en commun des connaissances au stade de la conception et de l'exécution de projets d'investissement. Malheureusement, la faiblesse des systèmes bancaires nationaux a limité le volume des crédits dont pouvaient disposer les entreprises de BTP des pays en développement. Pour pallier cette insuffisance, les entreprises ont cherché à établir des associations stratégiques ou à procéder à des rachats d'actifs. Toutefois, trouver des investisseurs potentiels - tant nationaux qu'étrangers - s'est révélé être une tâche complexe.

II. COMMERCE DES SERVICES DE CONSTRUCTION : LES PRINCIPAUX ACTEURS

A. Services d'architecture et services d'ingénierie

13. Les services d'architecture et les services d'ingénierie exigent des compétences générales et spécialisées dans le domaine de l'ingénierie et d'autres compétences techniques et économiques indispensables si l'on veut optimiser l'investissement dans tous ses aspects : choix de l'investissement lui-même, procédé technique d'exécution et gestion. Toute une gamme de professionnels seront appelés à contribuer à ces activités : les architectes devront établir les avant-projets, les ingénieurs choisir et évaluer les différentes solutions techniques possibles, les économistes procéder à des analyses de coûts-avantages du point de vue de l'entreprise et du point de vue de la société, les analystes financiers examiner les différents aspects du financement du projet, et les scientifiques et les écologues évaluer les impacts sur l'environnement. Les liaisons internes que les services d'architecture et d'ingénierie établissent entre différents secteurs de l'économie, en particulier entre unités de production, activités locales de recherche-développement, entreprises de fabrication de biens d'équipement et services financiers, sont particulièrement importantes. Les services d'architecture et d'ingénierie contribuent au transfert de connaissances techniques entre entreprises et entre pays d'un niveau de développement différent : i) transfert de technologie prévu dans le marché; ii) enseignement théorique et pratique au moyen de cours de formation; iii) formation en cours d'emploi; iv) gestion en collaboration; et v) information technologique, comprenant la fourniture de documentation et de logiciel⁹. De plus, les services d'architecture et d'ingénierie produisent différents résultats selon le stade auquel est parvenu un projet d'investissement, l'objectif étant de proposer des solutions présentant les moindres coûts et la plus forte productivité, compte tenu des contraintes économiques et sociales existant sur les différents marchés. Ces stades sont

les suivants : préinvestissement (par exemple, études de marché, études de faisabilité et d'implantation), exécution du projet (par exemple, conception des procédés et des produits, parti architectural et conception des structures types et disposition des machines et des équipements, achat, inspection et essai des matériaux, des machines et des équipements); et mise en œuvre du projet (par exemple, activités de production, formation du personnel technique, formation du personnel de gestion, et maintenance).

14. Les facturations à l'étranger (tableau 1), c'est-à-dire les revenus tirés d'opérations à l'étranger par les 225 bureaux d'étude internationaux (ingénieurs et architectes) les plus importants sont passés, pendant la période allant de 1986 à 1998, de 3,5 milliards de dollars É.-U. à 16,9 milliards de dollars É.-U. - elles ont donc presque été multipliées par cinq. Le marché le plus important était l'Europe (dont la part était de 32 %), suivi par l'Asie (30 %). Pendant cette période, une croissance extraordinaire s'est produite en Amérique du Nord, en Europe, en Asie et en Amérique latine, alors que la croissance était beaucoup plus lente au Moyen-Orient et en Afrique. Dans toutes les régions, les fournisseurs dominants étaient les entreprises des pays développés.

15. En 1998, des dix principaux pays exportateurs de services de bureaux d'étude, les États-Unis étaient le plus important (avec une part de 43 %); ils étaient suivis par les Pays-Bas (14 %), le Canada (8 %) et le Royaume-Uni (7 %). Pendant cette même période de 15 ans, la valeur des exportations des Pays-Bas dans ce secteur a été multipliée par dix, celle des exportations du Japon par sept, celle des exportations des États-Unis par six, et celle des exportations du Canada par cinq, tandis que la part de marché des autres fournisseurs européens a légèrement diminué pendant la même période. Les dix principaux bureaux d'étude (tableau 3) sont tous dans des pays développés, et tous ont indiqué leur dépendance à l'égard des revenus internationaux, qui représentaient 32 à 50 % de leurs revenus. Les dix principaux bureaux d'étude de pays en développement sont présentés dans le tableau 4, où l'on a indiqué aussi leur rang au sein des 200 bureaux d'étude les plus importants. Seuls 15 participants de pays en développement figurent parmi les 200 bureaux d'étude les plus importants de ce secteur. De plus, on constate un fort degré de concentration : sur les revenus totaux combinés des dix bureaux d'étude de pays en développement les plus importants, soit 481 millions de dollars É.-U., plus de 40 % sont attribuables à un bureau d'étude égyptien, et une part de marché presque égale va à l'ensemble des bureaux d'étude de la République de Corée. Au total, les sociétés de pays en développement n'ont fourni que 763 millions de dollars É.-U. d'exportations et n'ont représenté qu'environ 4,5 % du total mondial pour ce secteur.

B. Services de réalisation des travaux de construction

16. Les services de réalisation des travaux de construction sont ceux auxquels incombe la réalisation matérielle des projets d'investissement. Ils réunissent la main-d'œuvre, les matériaux et les machines et équipements nécessaires pour traduire les spécifications techniques et économiques élaborées par les services d'architecture, d'ingénierie et d'étude en entités matérielles concrètes, telles qu'usines et projets d'infrastructure, parmi d'autres. Si les services de construction exigent des compétences générales et spécialisées en matière d'ingénierie et de gestion, ils emploient aussi beaucoup de main-d'œuvre non qualifiée ou semi-qualifiée. Les entreprises de BTP peuvent être à capitaux privés ou publics, elles peuvent être sectorielles ou multisectorielles, spécialisées dans certains types d'études techniques et de services

de construction ou extrêmement diversifiées. La structure du marché est caractérisée par un grand nombre de petites entreprises actives à l'intérieur de zones géographiques limitées, et un nombre relativement faible de grosses entreprises qui se font concurrence sur le marché mondial pour obtenir les projets de grande envergure, lesquels leur procurent au moins 35 % de leurs facturations totales. À l'heure actuelle, dans les pays développés, par exemple, les grosses entreprises procèdent à des investissements toujours plus importants, tandis que les petites n'ont de chance de succès que si elles présentent des offres très basses. Une telle diversité des résultats, au sein même du secteur, a aussi été constatée dans les pays en développement¹⁰.

17. La plupart des entreprises actives sur les marchés internationaux proposent une vaste gamme de services d'architecture et de services de construction formant un tout. Les fortes relations d'interdépendance existant entre ces services, les liens existant entre eux et différents secteurs y ont créé un environnement qui incite à la coopération interentreprises, notamment à la multiplication des fusions et acquisitions. Les services de BTP jouent un rôle appréciable sur le marché du travail et stimulent l'emploi. Souvent, ils donnent l'occasion de faire venir d'autres pays les compétences techniques, le matériel et les équipements nécessaires. Des entreprises spécialisées, comme Manpower, fournissent la main-d'œuvre nécessaire à des projets de BTP ponctuels.

18. Pendant la période de 1986 à 1998, les marchés de construction à l'étranger sont passés de 73,9 milliards de dollars É.-U. à 116,4 milliards de dollars É.-U., soit une augmentation de 58 % (tableau 5)¹¹. C'est l'Asie qui a été l'implantation la plus importante pour les marchés internationaux (29 %), suivie par l'Europe (26 %). Pendant la même période, l'Asie, l'Amérique latine, l'Europe et l'Amérique du Nord ont bénéficié d'une croissance relativement forte dans ce secteur, tandis que le Moyen-Orient et l'Afrique ont connu un ralentissement d'activité. En valeur, la part des exportations des pays en développement dans l'ensemble des exportations du secteur de la construction s'est chiffrée à 69,9 milliards de dollars É.-U., soit la proportion importante de 60 % du total.

19. Sur les marchés internationaux, les acteurs dominants sont les entreprises des pays développés (tableau 6). En 1998, les entreprises des États-Unis ont été les fournisseurs les plus importants (24,2 %), suivies par celles du Japon (14 %), de la France (13 %) et de l'Allemagne (12 %). Pendant la période étudiée, la valeur des exportations des États-Unis dans ce secteur a, en fait, chuté, bien que ce soit attribuable à un grand nombre de marchés au Moyen-Orient conclus vers la fin des années 70. Les parts de la France et de l'Allemagne ont en gros doublé pendant la même période, tandis que celle du Japon a été multipliée par quatre. Une caractéristique intéressante du secteur est que certaines entreprises se consacrent non à construire des installations, mais à démanteler des installations existantes¹².

20. Parmi les 20 entreprises de BTP les plus importantes, qui comprennent une seule entreprise d'un pays en développement, la République de Corée (tableau 7), aucune entreprise d'un pays développé n'exerce de véritable domination sur le marché. Dans ce secteur, l'ordre d'importance des entreprises varie d'une année à l'autre, signe d'un marché extrêmement fluide et compétitif. Les 20 entreprises de pays en développement les plus importantes (tableau 8) sont des entreprises de Chine (7), de République de Corée (6) et de Turquie (3). Sur les 225 entreprises les plus importantes, 61, soit 27 %, sont des entreprises de pays en développement, ce qui témoigne d'une importante capacité à fournir des exportations de services de construction. Sur

ces 61 entreprises, 29 sont basées en Chine, 7 en République de Corée, et 7 en Turquie. Aucun autre pays en développement ne compte plus de deux entreprises figurant parmi les 225 les plus importantes. Il convient de noter qu'au début des années 90, la liste était dominée de façon beaucoup plus marquée par les entreprises de pays développés.

III. PROMOUVOIR LA CROISSANCE ET LA COMPÉTITIVITÉ DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION : LES DÉFIS À RELEVER

21. Lorsque l'on s'interroge sur les facteurs essentiels qui peuvent influencer sur la croissance et la compétitivité du secteur de la construction dans les pays en développement, il convient d'attacher une attention toute particulière aux éléments suivants.

A. Caractéristiques particulières du marché

22. Comme on l'a déjà vu, le marché est double, en ce sens que s'il y a des dizaines de milliers d'entreprises actives dans le secteur de la construction, le commerce international des services de construction se caractérise par un nombre relativement important de projets de grande envergure, dont la nature (énergie, transport, infrastructure, constructions urbaines, par exemple) varie avec le temps. S'il y a plusieurs grosses entreprises basées dans des pays développés dont les facturations internationales se chiffrent en milliards de dollars, il y a aussi de nombreuses entreprises de pays en développement dont les recettes internationales sont appréciables. Toutefois, la pénétration des pays en développement sur les marchés des pays développés a été insignifiante. La nature de l'activité veut qu'il y ait un volume important de sous-traitance et d'autres formes de coopération interentreprises, car il est logique, pour les entreprises internationales, de chercher des partenaires locaux. Cela donne aux entreprises des pays en développement des possibilités d'acquérir de l'expérience et d'accéder à la technologie.

B. Difficultés d'accès à des ressources financières

23. Pour pouvoir transformer leur expérience interne en compétitivité internationale, les entreprises doivent se procurer des ressources financières suffisantes pour se lancer dans de grands projets. L'absence de financements adéquats amenuise la compétitivité des entreprises des pays en développement, non seulement à l'étranger, mais aussi sur leur marché intérieur, où elles doivent soutenir la concurrence d'entreprises étrangères mieux financées. Des systèmes bancaires nationaux faibles ou peu développés et l'incapacité de s'adresser aux marchés financiers internationaux font qu'il est difficile pour des sociétés privées d'obtenir des facilités de crédit, lesquelles sont souvent assorties de taux d'intérêt élevés. L'investissement privé est rare sur les marchés des pays en développement, et l'investissement étranger n'y est pas toujours disponible. De plus, de nombreuses entreprises de BTP sont des entreprises familiales, ou sont entre les mains d'un petit nombre d'actionnaires qui souvent ne sont pas disposés à perdre une partie de leur contrôle et préfèrent se procurer des ressources en recourant à l'emprunt¹³.

C. Importance de l'accès à la technologie

24. Dans le secteur des services de construction, le renforcement de la capacité d'approvisionnement du marché intérieur et de la capacité d'exportation, la diversification et la spécialisation exigent que les pays en développement aient véritablement la possibilité d'améliorer continuellement leur capacité technologique. L'insuffisante capacité à innover

de la plupart de ces pays reste une source de faiblesse, étant donné surtout la sophistication et la complexité croissantes des grands projets de construction. Le recours à la technologie de l'information dans le secteur de la réalisation des travaux de construction a considérablement amélioré les capacités de gestion, facteur crucial de compétitivité à l'échelon international.

25. Dans ce contexte, il convient d'insister sur le rôle stratégique spécial qui revient au sous-secteur des services d'architecture et d'ingénierie. Bien qu'ils pèsent moins lourd que le secteur de la réalisation des travaux de construction en termes de revenus internationaux, les services d'architecture et d'ingénierie conditionnent les services de réalisation des travaux de construction, parce que ce sont eux qui définissent les spécifications techniques et économiques auxquelles devront correspondre les différents projets d'investissement ainsi que les machines et équipements retenus. Le secteur des services d'architecture et d'ingénierie a beaucoup changé sous l'effet de la technologie de l'information. Au stade de la conception, par exemple, des services peuvent maintenant être assurés d'un pays à un autre, ce qui auparavant n'était guère commode. La diffusion de la technologie de l'information dans le secteur des services d'architecture et d'ingénierie s'est généralisée ces dix dernières années, surtout si l'on considère l'accroissement de capacité des pays en développement. Cela s'est traduit par l'adoption des techniques de la conception et du dessin assistés par ordinateur, avec les remarquables économies de temps et de main-d'œuvre que cela représente.

26. Dans la plupart des pays en développement, il est très difficile d'acquérir de la technologie aux conditions du marché, faute de ressources financières suffisantes. Le transfert de technologie peut se faire par des opérations entre sociétés différentes ou à l'intérieur d'une même société. Les entreprises des pays en développement ont fait usage de la formule de la coentreprise pour acquérir de la technologie à l'étranger. Une étude portant sur 50 grands projets mis en route dans des pays en développement par les 36 entreprises canadiennes d'ingénierie les plus importantes¹⁴, montre que dans la plupart des cas, le transfert de technologie a été effectué à l'initiative du client, soit parce qu'il y avait une réglementation nationale à cet effet, soit parce que c'était l'une des exigences des organismes de financement. Selon cette étude, la mise en place d'une coentreprise est préférable aux autres formes contractuelles de transfert de technologie.

D. Financement du développement multilatéral et aide liée bilatérale

27. Plus de 60 % du marché international de la construction se trouvent, on l'a vu, dans les pays en développement et une grande partie de cette demande est financée dans le cadre de programmes d'aide multilatéraux, régionaux ou bilatéraux; les projets financés par la Banque mondiale représentent un tiers de l'ensemble des marchés internationaux attribués dans les pays en développement. Les engagements de la Banque mondiale qui se chiffrent à environ 25 millions de dollars É.-U. par an, génèrent environ 50 milliards de dollars É.-U. par an d'investissements nouveaux. Quelque 40 000 marchés, qui peuvent se chiffrer aussi bien en milliers qu'en millions de dollars, sont attribués chaque année à des entreprises privées. La Banque mondiale attribue les marchés à la suite d'appels d'offre internationaux. Dans les pays en développement, une marge de préférence est accordée aux entreprises nationales de BTP et aux biens d'origine nationale, ainsi qu'aux entreprises nationales de fourniture de services¹⁵, de façon à permettre aux entreprises des pays en développement d'acquérir l'expérience nécessaire pour se lancer dans la concurrence sur le marché international. Il ressort de données de la Banque mondiale relatives à des projets menés à bien en 1998 et 1999 que les entreprises de pays

développés dominent l'essentiel des projets exécutés dans les pays en développement, mais qu'il n'en existe pas moins pour les entreprises de ces derniers des possibilités d'obtenir des contrats de sous-traitance en rapport avec ces projets dans leur propre pays ou avec des projets financés par la Banque mondiale dans d'autres pays en développement¹⁶.

28. L'aide au développement bilatérale accordée pour la réalisation de projets de construction déterminés est souvent "liée". Cette aide se ramène souvent, en quelque sorte, à l'octroi à des entreprises nationales de subventions en rapport avec la prestation de services à l'étranger. Il peut en résulter des obstacles pour les autres entreprises opérant sur des marchés tiers ou de la difficulté, pour les entreprises nationales, à soutenir la concurrence pour des projets situés sur leur propre marché. L'aide liée fausse le jeu des règles du marché et produit des effets secondaires non voulus, comme l'éviction d'autres types de formation de capital. Ainsi, le fait qu'une bonne partie de la demande sur le marché international soit soutenue par des programmes d'aide multilatérale ou bilatérale crée des avantages pour les entreprises des pays en développement lorsque ces programmes prévoient des préférences ou des dispositions relatives à la teneur en éléments d'origine nationale, mais les pénalise lorsque l'aide est "liée".

E. Commerce électronique et services de construction

29. Le commerce électronique peut beaucoup contribuer à ouvrir le marché des services de construction à la concurrence mondiale et à améliorer les pratiques suivies en matière de passation des marchés. L'existence d'une liaison interactive entre toutes les parties contribuant à l'exécution d'un projet de construction permet de diminuer les coûts, dans la mesure où elle permet des économies de temps et réduit les frais de déplacement et de courrier liés à la gestion du projet. De nombreux sites de commerce électronique sont apparus - extensions d'entreprises actives dans le secteur ou "jeunes pousses" - fournissant des informations concernant les services de construction¹⁷ aux fins de transactions d'entreprise à entreprise. Pour assurer à leur activité un champ d'action dans l'ensemble du monde, les sociétés de différents pays ont uni leurs efforts (par exemple, une nouvelle société AECventure, a quatre associés d'Allemagne, des États-Unis et de Suède qui recherchent des associés régionaux pour élargir la portée de leur site). Le principal intérêt, pour le secteur de la construction, de "se mettre à l'électronique", c'est que cela permet de rapprocher davantage les acheteurs et vendeurs éventuels, en particulier d'utiliser l'Internet pour publier les avis d'appel d'offres, présenter les soumissions et parachever les transactions. La participation des pays en développement à de tels réseaux peut devenir indispensable à leurs activités commerciales, et représenter pour eux le seul moyen d'obtenir des informations et une formation spécialisées. Les sites de commerce électronique (comme AECventure Mercadium) soutenus par de puissants groupes industriels sont les mieux placés pour tirer parti du commerce électronique en attirant des clients et des fournisseurs. La neutralité des portails contenant des informations intéressant le secteur est de la plus haute importance, puisque ce sont ces portails qui renseigneront sur les fournisseurs de services existant dans les pays en développement. L'un de ces portails est <http://www.infrastructureworld.com/>, basé aux États-Unis, qui met en relation des experts du secteur public, des consultants du secteur privé, des associés potentiels et d'éventuels fournisseurs; il appartient pour plus de 35 % à Bechtel Entreprises Inc. (États-Unis). Partager la propriété de tels portails avec des associés de pays en développement pourrait être une solution. Ou encore, des informations sur les régions ou pays en développement pourraient être fournies séparément grâce à des portails spécialisés. Par exemple, pour répondre aux besoins régionaux en BTP existant au Moyen-Orient, le portail <http://www.gulfbuildings.com/> fournit

à tous les acteurs de ce secteur des services multiformes, notamment des informations sur les projets internationaux.

F. Procédures de qualification, normes techniques et prescriptions concernant la délivrance de licences

30. Les entreprises offrant des services de construction qui cherchent à pénétrer sur un marché étranger doivent se conformer à de nombreuses réglementations. Il s'agit, notamment, des mesures régissant l'utilisation des sols, des règlements et prescriptions techniques applicables au secteur des BTP, des permis de construire et de l'inspection des bâtiments, de l'enregistrement des propriétaires, entrepreneurs et professionnels, de la réglementation des honoraires et des rémunérations, des règlements relatifs à l'environnement, et des mesures fiscales. Une licence est généralement nécessaire et les fournisseurs de services de BTP doivent, pour l'obtenir, satisfaire à des normes de sélection préalable en matière d'environnement, de sécurité des sites et de situation financière, qui toutes sont particulièrement strictes dans les pays développés. Ces mesures s'appliquent non seulement sur le plan national, mais fréquemment aussi au niveau infrafédéral ou au niveau de l'administration locale. De plus, les pouvoirs publics confient souvent l'établissement de normes, la délivrance de certificats et la reconnaissance des qualifications à des organismes professionnels spécialisés ou à des associations du secteur privé; les licences requises peuvent donc être accordées par des autorités publiques de différents niveaux, ou même par des associations industrielles. Cette structure d'organisation crée toute une gamme de coûteuses complications pour les fournisseurs étrangers, nuit à la transparence, et facilite la collusion entre fournisseurs nationaux ainsi que d'autres pratiques anticoncurrentielles.

31. Comme les services d'architecture et d'ingénierie appartiennent à la catégorie des services "agrés", les réglementations applicables à la reconnaissance des qualifications et à l'obtention des titres professionnels, ainsi que l'adhésion à des associations professionnelles présentent pour les professionnels étrangers des difficultés, bien souvent aggravées par les conditions imposées en matière de nationalité et de résidence et les exigences particulières tenant aux pratiques suivies pour la passation de marchés publics¹⁸.

G. Restrictions applicables à la présence temporaire des personnes

32. Une autre question capitale est de savoir dans quelle mesure les entreprises pourront amener sur le chantier de construction des personnels ayant les compétences nécessaires à tous les niveaux de qualification. Ainsi, les restrictions imposées au mouvement des personnes peuvent compromettre la compétitivité des entreprises; certaines entreprises de pays en développement ont tiré un avantage comparatif de leur aptitude à faire venir sur des chantiers de construction des équipes entières de travailleurs de tous les niveaux de qualification, et elles perdent cette marge de compétitivité lorsque des restrictions sont édictées en matière d'accès. L'admission dans un pays de ressortissants étrangers est souvent assujettie à des conditions de visa et de résidence et à une évaluation des besoins de l'économie, même pour des travaux de courte durée en rapport avec un projet; les critères en fonction desquels sont délivrés les visas et permis de travail manquent souvent de transparence, et semblent souvent pénaliser les ressortissants de pays en développement. Les principales restrictions au mouvement et à la présence temporaire de personnels étrangers prennent la forme de législations "horizontales" applicables en matière d'immigration, de travail et dans des domaines de même genre.

H. Présence commerciale

33. La fourniture de services de construction dans un pays étranger n'exige généralement pas une présence commerciale de longue durée dans ce pays; en revanche, en l'absence de toute présence commerciale, il peut être difficile d'y obtenir des marchés. Dans le secteur des BTP, des règlements d'une teneur plus spécifique concernent principalement la présence commerciale de sociétés étrangères. L'aptitude à importer le capital, et à emporter les équipements nécessaires ou à en louer sur place ou dans un pays tiers, est un facteur déterminant. Il y a eu toute une série d'acquisitions dont l'objet était d'acquérir une présence commerciale, notamment aux États-Unis.

I. Pratiques suivies en matière de marchés publics

34. On estime que les services de construction qui font l'objet de marchés passés par les pouvoirs publics, à tous les niveaux d'administration, représentent jusqu'à la moitié de la demande totale de ce type de services¹⁹. Les pratiques suivies en matière de marchés publics, qui permettent une discrimination en faveur des fournisseurs nationaux, ont donc une influence appréciable sur le commerce dans ce secteur. D'une part, les organismes chargés de passer ces marchés cherchent à tirer le meilleur parti des deniers publics, donc à obtenir le meilleur rapport qualité-prix. D'autre part, ils peuvent avoir aussi d'autres préoccupations d'ordre social et, de ce fait, donner la préférence à de petits producteurs locaux pour les aider à obtenir des connaissances techniques et à renforcer leurs capacités, tout en créant des emplois sur place. Ou encore, il se peut que les marchés soient attribués sous réserve de certaines conditions, prévoyant par exemple l'emploi de ressources locales.

J. Subventions

35. Les pouvoirs publics peuvent accorder directement ou indirectement des subventions aux industries par diverses mesures : aide financière directe, subventions en faveur de la recherche-développement, subventions à l'acquisition de biens d'équipement, crédits à l'exportation pour la réalisation d'études de faisabilité, garantie de l'État en faveur de prêts accordés par des banques privées, crédits à l'exportation finançant les coûts d'exploitation de tel ou tel projet, garanties publiques en faveur de prêts accordés par des banques privées, exonérations fiscales, et partage du risque par les pouvoirs publics, notamment garantie d'un certain pourcentage de bénéfice à l'entreprise de BTP²⁰. Les pays en développement ne peuvent pas offrir l'équivalent des subventions mises à la disposition des entreprises des pays développés, souvent renforcées par l'aide liée, comme on l'a décrit ci-dessus.

IV. POSSIBILITÉS D'ACTION ET STRATÉGIES

36. Les défis que doivent relever les pays en développement sont les mêmes dans le secteur des services de construction que dans les autres secteurs de services : se doter de politiques nationales visant à renforcer la compétitivité du secteur, tout en assurant que les mesures de libéralisation adoptées à l'échelon multilatéral ou régional viennent soutenir ces efforts et se traduisent véritablement par un meilleur accès aux marchés internationaux. Les experts voudront peut-être exposer leurs vues quant aux diverses possibilités d'action qui s'offrent, au niveau national ou multilatéral, présentées ci-dessous.

A. Promouvoir la compétitivité au niveau national

37. Des politiques sectorielles spécifiques peuvent favoriser la constitution de capacités d'offre de services de construction sur les marchés nationaux et internationaux qui soient compétitives. On en présente ci-dessous les principaux éléments.

a) *Mise en valeur des ressources humaines.* Elle fera largement appel à la technologie de l'information. Cela paraît indispensable pour les pays qui visent à une participation plus importante au secteur des services d'architecture et d'ingénierie, lequel joue un rôle décisif par rapport aux étapes subséquentes du processus de construction. Il est important pour les pays en développement de renforcer dans les moindres délais les capacités dans le domaine de la gestion. Une question à examiner concerne "l'exode des compétences" des pays les plus pauvres vers les pays les plus développés.

b) *Financement de la recherche-développement.* Il est nécessaire aux pays visant à développer les services de construction sur des marchés spécialisés. Les pays en développement, surtout groupés, peuvent soutenir la concurrence dans certains créneaux à forte intensité technologique.

c) *Transfert de technologie.* Il peut être encouragé par des dispositions réglementaires appropriées; il est démontré que des coentreprises avec des associés de pays développés, lorsqu'elles prévoient expressément l'utilisation d'éléments d'origine locale et la formation de main-d'œuvre, favorisent le transfert de technologie au profit d'entreprises de pays en développement et l'acquisition par elles d'une expérience dans un domaine spécialisé.

d) *Politique commerciale cohérente.* Elle est nécessaire pour soutenir les entreprises de construction par un régime fiscal et une politique tarifaire appropriés, réduisant au minimum la charge supportée par les exportateurs de services.

e) *Activités bancaires et financement.* Il est indispensable d'aider les entreprises à se procurer des ressources financières suffisantes en renforçant le secteur bancaire national, et de leur accorder un appui pour qu'elles puissent s'adresser aux marchés financiers internationaux.

f) *Commerce électronique.* Se lancer dans le commerce électronique suppose l'existence de l'infrastructure de télécommunication nécessaire et la fixation de prix compétitifs pour les services. Une mesure importante, qui doit être encouragée et facilitée, consiste à assurer la présence, dans les opérations d'entreprise à entreprise réalisées par l'Internet, d'informations sur les entreprises de pays en développement. Une autre consiste à établir les modalités qui permettraient aux entreprises de pays en développement d'accéder et de participer à des projets internationaux.

g) *Politiques ciblées de promotion de l'exportation* dans les services de construction. Les pouvoirs publics doivent sensibiliser davantage les entreprises à la nécessité d'adopter des microstratégies visant divers objectifs :

- *La diversification*, par le renouvellement des produits ou de leur conditionnement, comparable à l'innovation qui a revitalisé le secteur des services bancaires et financiers. Ces produits ou conditionnements nouveaux n'exigent pas la mise

au point de techniques nouvelles, mais bien le perfectionnement de techniques existantes pour adaptation à des marchés ou à des segments de marchés particuliers, et la rationalisation des coûts.

- *L'innovation*, par l'application des nouvelles méthodes de gestion et la diffusion de la technologie (la production sur place de composants réduirait dans une large mesure les coûts de transport). Elle suppose l'association de compétences et leur application selon des modalités nouvelles.
- *L'adoption de nouveaux systèmes experts assistés par ordinateur*. Ces systèmes permettent de réduire les coûts en rationalisant la conception assistée par ordinateur et en permettant l'adjonction de détails et traits nouveaux. L'adoption de tels systèmes par les entreprises de pays en développement peut améliorer l'efficacité des opérations sans exiger d'investissements substantiels.

h) L'intégration régionale. Elle peut être un moyen de renforcer les capacités nationales et la spécialisation dans certains créneaux. Les accords d'intégration sous-régionaux entre pays en développement pourraient comporter l'adoption de dispositions prévoyant la reconnaissance mutuelle des diplômes et la libre circulation des professionnels ainsi que la libéralisation des pratiques suivies en matière de marchés publics à l'intérieur de la zone de libre-échange ou de l'union douanière. Ce serait là l'un des éléments de l'intégration des services plus vaste que représenterait un tel arrangement entre pays en développement, et cela permettrait aux entreprises de ces pays d'acquiescer la compétitivité dont elles ont besoin pour pénétrer sur les marchés mondiaux.

B. Questions pouvant faire l'objet de négociations commerciales multilatérales

38. Le cycle en cours de négociations relatives à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) donne aux pays en développement l'occasion d'améliorer leur accès aux marchés étrangers de la construction. À l'heure actuelle, le débat porte essentiellement sur les principes directeurs ou approches à adopter pour conduire les négociations sur le commerce des services. Certains pays ont suggéré de retenir l'approche par "groupes", selon laquelle divers secteurs et sous-secteurs seraient regroupés, pour correspondre aux réalités commerciales²¹. L'objectif en vue serait d'obtenir les engagements de libéralisation les plus élevés possibles pour les services compris dans le groupe et d'assujettir les échanges de services d'un même groupe, ou la mise en œuvre des engagements particuliers contractés pour ce groupe, à des réglementations multilatérales communes. Cette approche s'inspire de l'expérience réussie des négociations relatives aux services de télécommunication de base, qui se sont terminées par l'adoption d'un protocole incluant un "Document de référence", énonçant les principes d'une réglementation propre à créer un environnement favorable à la concurrence dans ce secteur. Pendant les négociations en cours, il a été proposé d'adopter, pour le secteur du tourisme, une approche similaire, qui reprendrait les principes communs de lutte contre les pratiques anticoncurrentielles dans le secteur.

39. Ainsi, l'un des objectifs des négociations dans le secteur de la construction serait d'obtenir la suppression des obstacles réglementaires qui s'opposent à un accroissement des exportations des pays en développement dans le secteur des services de construction, de manière que les

efforts déployés pour améliorer la compétitivité, comme ceux que l'on a énumérés plus haut, se traduisent par un accroissement des exportations des pays en développement. Au cours des négociations, une tâche essentielle consisterait à déterminer clairement les raisons de l'apparente incapacité d'obtenir des marchés dans les pays développés observée à propos des entreprises de BTP des pays en développement. L'adoption d'une approche générale à l'égard de la libéralisation d'un "groupe" de la construction ne se traduirait par une participation plus importante des pays en développement au commerce mondial des services de construction que si les obstacles qui entravent l'accès de ces pays aux marchés de BTP dans les pays développés peuvent être véritablement identifiés lors des négociations en vue d'une libéralisation de cet accès.

40. Dans toutes futures négociations, il est probable que l'on demandera aux pays en développement, gros importateurs de services de construction, d'ouvrir davantage leurs marchés. Il y aurait lieu, à cet égard, d'examiner les conditions requises pour que l'importation de tels services contribue au maximum à la poursuite des objectifs d'action nationaux des pays en développement (par exemple, incitation des fournisseurs à établir des coentreprises, prescriptions concernant les éléments d'origine locale, formation de main-d'œuvre, etc.). Il serait utile aussi de définir des principes communs en matière de réglementation (méthode du document de référence), qui pourraient accompagner le processus de libéralisation visant à relever le niveau général des engagements spécifiques. Ces principes pourraient tenter de donner un caractère opérationnel plus spécifique aux dispositions de l'article IV, dont celle qui prévoit la possibilité d'engagements négociés se rapportant au renforcement dans les pays en développement de la capacité nationale de fournir des services, notamment par l'accès à la technologie sur une base commerciale, ainsi qu'à l'amélioration de leur accès aux réseaux d'information et à la libéralisation pour les modes de fourniture qui les intéressent. C'est dire l'importance des dispositions de l'article XIX.2 de l'AGCS, en vertu desquelles l'accès aux marchés peut être assorti de conditions de manière que les objectifs mentionnés à l'article IV soient atteints.

41. De plus, les engagements spécifiques contractés dans le secteur de la construction pourraient être complétés par des dispositions favorisant la concurrence, concernant soit des mesures propres au secteur de la construction, soit des mesures considérées comme défavorables aux échanges à l'intérieur de ce secteur. La transparence des politiques suivies en matière de marchés publics, l'octroi de licences, les prescriptions et procédures relatives aux qualifications et les normes techniques pourraient faire l'objet de dispositions propres au secteur de la construction. Il conviendrait donc que, lorsqu'ils se prépareront aux négociations relatives à l'AGCS, les experts s'attachent à définir les obstacles qui s'opposent à l'exportation de services de construction par les entreprises de pays en développement, à en évaluer l'importance et à suggérer des mesures de libéralisation et des engagements possibles. À cet égard, il y aurait lieu de tenir compte des questions suivantes :

a) Les restrictions mises à la *présence temporaire de personnes physiques* à l'étranger constituent un obstacle à l'activité des entreprises de pays en développement sur les marchés internationaux. Une éventuelle libéralisation pourrait comporter des engagements au niveau du sous-secteur ou de la profession, ou des dispositions applicables à l'ensemble du secteur concernant les visas et l'examen des besoins économiques. Une méthode possible consisterait à sélectionner les professions pertinentes s'agissant du secteur des services de construction²²

et à énoncer explicitement les conditions auxquelles des ressortissants étrangers seraient autorisés à fournir leurs services.

b) Les engagements contractés au titre de l'AGCS dans ce secteur concernaient essentiellement la *présence commerciale*, c'est-à-dire les conditions applicables à l'investissement à l'étranger. Les échanges qui se font par l'intermédiaire de sociétés étrangères affiliées se font généralement en coopération avec des associés locaux et des engagements en matière de présence commerciale peuvent conduire à un transfert de technologie et au renforcement du secteur de la construction dans les pays en développement si le cadre réglementaire approprié est en place. De plus, la tendance dans le monde des affaires est au développement de la coopération interentreprises, notamment à la conclusion d'alliances stratégiques en réponse à des appels d'offres, par lesquelles des groupements de petites entreprises, établies dans des pays en développement et dans des pays développés, présentent des soumissions communes lorsqu'il s'agit de projets importants ou de projets exigeant des compétences plus spécialisées. Le secteur privé peut s'associer, pour certains projets, avec le secteur public et avec des organisations non gouvernementales de façon à réaliser des économies d'échelle tangibles.

c) La *libéralisation des obstacles à la location et à la location avec option d'achat de matériel* peut avoir de l'importance pour les pays en développement : il faut moins de capitaux pour louer que pour acquérir les engins et machines nécessaires à la réalisation du projet de construction. Les entreprises peuvent choisir de louer à l'étranger ces engins avec conducteur en vue de l'exécution du projet dans le pays tiers.

d) L'article XV de l'AGCS fait obligation aux membres d'engager des négociations en vue d'élaborer les disciplines nécessaires pour éviter les effets de distorsion des *subventions* sur le commerce et les services. L'arrangement de l'OCDE sur les crédits à l'exportation, en cours de négociation, traite des pratiques dans ce domaine et vise à restreindre le recours aux crédits à l'exportation subventionnés, notamment aux crédits d'aide liée accordés pour l'exportation de biens et de services²³. Il pourrait être utile d'en examiner certains éléments dans le contexte de l'AGCS.

e) *Marchés publics*. L'article XIII exempte de l'application de la clause de la nation la plus favorisée (clause NPF), ainsi que des dispositions de l'AGCS relatives à l'accès aux marchés et au traitement national, tous les services achetés par les pouvoirs publics pour les besoins des pouvoirs publics et non pas pour être revendus dans le commerce ou pour service à la fourniture de services destinés à la vente dans le commerce. Le même article dispose que des négociations multilatérales sur les marchés publics de services auront lieu dans un délai de deux ans à compter de la date d'entrée en vigueur de l'accord sur l'OMC (c'est-à-dire à partir de 1997), mais ces négociations n'ont jusqu'à présent produit aucun résultat concret. Étant donné l'importance des marchés publics dans le secteur des BTP, ces dispositions excluent en fait des disciplines de l'AGCS une bonne partie du commerce dans ce secteur. Toutefois, les services de construction ont été inscrits dans les listes annexées à l'Accord sur les marchés publics, accord plurilatéral auquel peu de pays en développement ont adhéré²⁴ (un différend relatif à l'application de cet accord dans le secteur de la construction a récemment été porté devant l'Organe de règlement des différends de l'OMC). Les pays en développement n'ont pas souhaité participer à l'Accord sur les marchés publics, et n'ont pas voulu s'associer à l'initiative visant à y introduire plus de

transparence, lors du processus qui a précédé la Conférence de Seattle. En effet, l'impression générale de ces pays est qu'en ouvrant leurs marchés publics à la concurrence internationale, ils permettront à des sociétés étrangères de s'emparer d'une part importante des activités réalisées dans leur pays, tandis que leurs propres entreprises ne réussiront pas à accéder aux marchés publics attribués dans des pays étrangers, soit en raison de faiblesses financières et techniques, soit du fait des divers autres obstacles (c'est-à-dire des obstacles mentionnés plus haut) auxquels elles se heurteront²⁵. Étant donné le poids des marchés publics dans le commerce des services de construction, on pourrait envisager de retenir à l'égard de cette question une approche secteur par secteur.

f) *Le financement multilatéral et bilatéral* pourrait constituer un créneau pour les exportations de services en provenance de pays en développement, si une orientation favorable au développement (comme celle que suit actuellement la Banque mondiale) réussissait à permettre aux entreprises locales de BTP d'acquérir de l'expérience et d'améliorer leurs capacités en bénéficiant de contrats de sous-traitance pour la réalisation de tels projets. Bien que la chose soit controversée, certains observateurs font valoir que, dans ce contexte, des dispositions relatives à la teneur en éléments d'origine locale et au transfert de technologie pourraient être un moyen de compenser les effets néfastes qu'entraîne l'aide liée pour les importateurs et les exportateurs de pays en développement. Les principes selon lesquels l'aide bilatérale est accordée pourraient être libéralisés, de manière à permettre aux pays bénéficiaires d'intervenir davantage dans l'exécution du projet et à ouvrir l'"aide liée" à la concurrence internationale.

g) *Réglementation intérieure*. Pour permettre aux pays en développement d'avoir véritablement accès aux marchés des services de construction, il convient de prêter l'attention voulue aux mesures prescrivant les qualifications qui seront exigées des entreprises, ainsi qu'aux procédures, normes techniques et prescriptions concernant la délivrance de licences. Les travaux en cours à l'heure actuelle à l'OMC au titre de l'article VI de l'AGCS, dans un contexte "horizontal", pourraient être intensifiés en ce qui concerne le secteur de la construction. Ainsi, toute définition d'un "groupe" de la construction pourrait s'accompagner de dispositions spécifiques indiquant la manière dont les multiples réglementations et normes applicables à divers niveaux de l'administration devraient être appliqués pour éviter qu'ils fassent obstacle à l'accès aux marchés et neutralisent les engagements pris en matière de traitement national. À cet égard, il convient de noter que l'AGCS est applicable aux administrations et autorités régionales ou locales, ainsi qu'à des organismes autres que publics dans l'exercice des pouvoirs qui leur ont été délégués par des administrations ou autorités centrales, régionales ou locales.

h) *Reconnaissance des qualifications des professionnels*. Les associations professionnelles nationales de pays en développement pourraient encourager l'établissement de normes internationales relatives à l'accès aux professions dans lesquelles ces pays ont des intérêts communs avec les pays développés. Elles pourraient aussi vouloir jouer un rôle actif à cet égard, de manière que tout accord sur les normes auquel le processus aboutirait corresponde à leurs attentes et ne se transforme pas en un nouvel obstacle. Elles pourraient aussi, par ailleurs, faisant l'usage des droits qui leur sont reconnus par l'article VII de l'AGCS, chercher à parvenir à des accords de reconnaissance mutuelle²⁶.

C. Engagements spécifiques contractés au titre de l'AGCS

42. Sur les 137 membres que compte l'OMC, 78 ont contracté des engagements spécifiques concernant les services de la construction, dans lesquels sont énumérés les obstacles auxquels se heurtent les fournisseurs étrangers de services en matière d'accès aux marchés et de traitement national. Ces 78 pays, qui comprennent les acteurs les plus importants sur les marchés internationaux, ont défini – dans leur intégralité ou avec certaines limitations – les obstacles au commerce en matière de présence commerciale. Parmi eux, 44 pays n'imposent aucune mesure de nature à faire obstacle au commerce aux entreprises qui fournissent des services dans le domaine des services de construction.

Obstacles à la présence commerciale étrangère²⁷

	Accès aux marchés	Traitement national
Pays en développement	Examen des besoins économiques; permis; autorisation; Accès réservé aux projets supérieurs à 100 millions de dollars; La constitution d'une coentreprise, d'une société de personnes, d'une association contractuelle est requise; participation de capital étranger limitée à une proportion comprise entre 49 % et 51 %; obligation de recourir à un système de sous-traitance.	Utilisation préférentielle de services locaux; Autorisation officielle nécessaire; Emploi et formation de cadres locaux; licence d'une validité de trois ans; opération conjointe avec une société locale membre de l'Association des entrepreneurs de BTP; participation de capital étranger limitée à 49 %; dans le cas d'une société anonyme, un tiers des membres du conseil d'administration et 50 % des membres du personnel doivent être des ressortissants.
Pays développés	Obligation de constituer une société locale; Droits exclusifs pour la construction, la gestion et l'entretien des autoroutes et des aéroports; condition de nationalité en ce qui concerne les membres du conseil d'administration.	Les non-résidents doivent constituer une caution ou une garantie relativement au marché (4 % ou 6 % du montant du marché)

Annexe²⁸

Tableau 1

Distribution régionale des facturations à l'étranger des principaux bureaux d'étude internationaux
(en millions de dollars É.-U.)

Année	Afrique	Asie	Amérique latine	Moyen-Orient	Europe	Amérique du Nord	Monde
1986	855	982	321	907	314	161	3 540
1987	949	1 134	435	742	532	231	4 017
1988	824	1 158	322	809	622	429	4 200
1989	938	2 000	444	803	1 770	1 434	7 422
1990	894	2 340	648	1 210	2 340	1 370	8 829
1994	1 178	3 327	872	1 020	3 171	1 590	11 183
1995	967	3 523	826	1 045	3 420	1 261	11 012
1996	1 169	4 507	1 100	1 293	4 414	1 954	14 458
1997	1 175	5 282	1 133	1 357	5 036	1 830	16 031
1998	1 399	5 006	1 608	1 701	5 443	1 780	16 972

Tableau 2

Part de marché de différents pays dans les exportations mondiales de services de bureaux d'étude
(en millions de dollars É.-U.)

Pays	1983	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
États-Unis	1 204	1 165	3 728	3 525	4 687	5 808	7 012	7 359
France	361	239	425	533	494	523	631	772
Allemagne	253	230	422	708	483	699	624	759
Royaume-Uni	592	463	1 539	2 114	832	1 950	2 088	1 133
Canada	269	266	510	668	842	1 077	1 222	1 314
Japon	127	225	285	424	452	612	598	993
Pays-Bas	203	219	589	1 562	1 417	1 705	1 785	2 194
Autres Pays	841	832	1 329	493	1 575	1 834	1 975	2 346
d'Europe					1 018	960	1 132	1 288
Autres que d'Europe					557	874	843	1 058
Total	3 850	3 640	8 829	11 183	11 012	14 458	16 031	16 972

Tableau 3

Les 10 principaux bureaux d'étude internationaux
(classés selon leurs revenus internationaux en 1998, en millions de dollars É.-U.)

Rang*	Nom	Pays	Domaine**	Revenus	Pourcentage des revenus internationaux dans l'ensemble des revenus
1	Fluor Daniel	États-Unis	IE	797	32
2	Nethconsult	Pays-Bas	I	777	50
3	Kellog, Brown & Root	États-Unis	IE	704	39
4	Bechtel	États-Unis	IE	688	36
5	SNC-Lavalin	Canada	I	619	38
6	ABB Lummus	États-Unis	IE	606	46
7	Fugro	Pays-Bas	ENV	600	47
8	Foster Wheeler	États-Unis	IE	501	35
9	Jaako Poyry	Finlande	I	440	46
10	JGC	Japon	IE	362	45

* D'après le classement établi par ENR des 225 entreprises les p plus importantes.

** IC = Ingénierie-construction; I = Ingénierie; ENV = environnement.

Tableau 4

Les 10 principaux bureaux d'étude internationaux de pays en développement
(classés selon leurs revenus internationaux en 1998, en millions de dollars É.-U.)

Rang	Nom	Pays	Domaine*	Revenus	Pourcentage des revenus internationaux dans l'ensemble des revenus
13	Dar Al-Handasah	Égypte	IA	306	50
35	Daelim	Corée, Rép. de	IC	118	48
49	Samsung	Corée, Rép. de	IC	97	36
58	China Natl Chem.	Chine	IC	70	38
65	Hyundai	Corée, Rép. de	IC	60	35
80	SK Engineering	Corée, Rép. de	IC	39	27
88	Khatib & Alami	Liban	IA	34	35

Rang	Nom	Pays	Domaine*	Revenus	Pourcentage des revenus internationaux dans l'ensemble des revenus
129	Tahal	Israël	I	17	36
152	China Intl Water	Chine	IC	11	37
154	Murray & Roberts	Afrique du Sud	IC	11	30

* IC = Ingénierie-construction; I = Ingénierie; ENV = environnement;
IA = ingénierie-architecture

Tableau 5

Distribution régionale des marchés de construction à l'étranger²⁹
(en milliards de dollars É.-U.)

Année	Afrique	Asie	Amérique latine	Moyen-Orient	Europe	Amérique du Nord	Monde
1986	13,2	17,3	5,2	16,1	11,9	10,4	73,9
1987	9,0	15,5	7,4	13,4	17,2	11,5	73,9
1988	10,1	20,5	7,5	17,4	19,4	19,2	94,1
1989	14,3	24,5	7,6	17,8	25,4	22,7	112,5
1990	15,2	27,1	5,8	19,9	30,4	21,6	120,0
1994	9,1	31,0	6,4	11,0	21,2	13,4	92,2
1995	9,2	38,0	7,2	10,2	28,1	12,2	105,0
1996	9,4	36,4	8,4	10,3	28,8	14,0	107,6
1997	9,5	34,8	9,6	10,5	29,5	15,8	110,2
1998	11,2	33,8	10,6	14,3	30,7	15,7	116,4

Tableau 6

Part de marché de différents pays dans les marchés de construction à l'étranger³⁰
(en milliards de dollars É.-U.)

Pays	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
États-Unis	48,3	28,2	43,6	14,9	17,4	21,0	24,6	28,2
France	8,1	6,7	10,4	11,6	16,3	16,4	16,5	15,4
Allemagne	8,6	5,4	9,2	10,2	11,8	10,6	9,4	13,8
Royaume-Uni	4,9	5,6	12,5	11,4	5,1	8,9	12,7	4,5
Canada				0,2	0,7	0,8	0,9	0,3

Pays	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
Japon	4,1	11,6	16,8	18,8	22,4	17,7	12,9	16,4
Pays-Bas				3,3	3,2	2,4	1,5	5,2
Italie	6,2	8,7	13,4	7,5	9,9	8,1	6,3	4,9
Chine				2,9	3,0	3,9	4,9	5,0
Corée	9,5	4,8	n.d.	3,0	4,6	4,8	4,9	4,7
Autres pays	18,2	10,6	14,2	8,5	10,6	13,5	16,3	17,9
d'Europe	9,2	6,2	6,5	4,6	6,3	8,1	9,9	10,1
Autres que d'Europe	9,4	4,4	7,7	3,9	4,3	5,5	6,7	7,8
Total	108,3	81,6	120,0	92,2	105,0	107,6	110,2	116,4

Tableau 7

Les 20 principales entreprises internationales de construction
(classées selon leurs revenus internationaux en 1998, en millions de dollars É.-U.)

Rang	Nom	Pays	Revenus
1	Bechtel	États-Unis	6 022
2	Fluor Daniel	États-Unis	5 343
3	Bouygues	France	5 280
4	Skanska	Suède	4 825
5	Kellogg, Brown & Root	États-Unis	4 772
6	Hollandische Beton Groep	Pays-Bas	3 540
7	Groupe GTM	France	3 438
8	SGE	France	3 359
9	Hochtief AG	Allemagne	3 312
10	Philipp Holzman	Allemagne	3 229
11	Bilfinger and Berger	Allemagne	3 069
12	Foster Wheler	États-Unis	2 205
13	AMEC	Royaume-Uni	2 180
14	JGC	Japon	2 054
15	TECHNIP Group	France	1 943

Rang	Nom	Pays	Revenus
16	Chiyoda	Japon	1 890
17	Hyundai Eng, & Construct.	Corée, Rép., de	1 847
18	Obayashi	Japon	1 733
19	Toyo Engineering	Japon	1 682
20	Nishimatsu Construction	Japon	1 643

Tableau 8

Les 20 principales entreprises de construction de pays en développement
(classées selon leurs revenus internationaux en 1998, en millions de dollars É.-U.)

Rang	Entreprise	Pays	Revenus
17	Hyundai Eng, & Construct.	Corée, Rép., de	1 847
35	Joannou Paraskevaides	Chypre	829*
45	Murray & Roberts	Afrique du Sud	565
59	China Petroleum Eng	Chine	483
60	Samsung	Corée, Rép., de	468
62	China Harbor Eng.	Chine	465
63	Paul Y-ITC	Chine	463
72	Enka	Turquie	378
75	Construtora	Brésil	340
77	China Civil Eng.	Chine	322
78	Ssangyong	Corée, Rép., de	306
80	POSCO	Corée, Rép., de	261
85	Tekfen Construction	Turquie	243
88	China Road & Bridge	Chine	236
90	STFA Group	Turquie	233
94	Bufete Industrial	Mexique	225
95	Daelim	Corée, Rép., de	224
98	Hyundai Engineering	Corée, Rép., de	205
100	Dongfang Electric	Chine	203
101	China Intl Water & Elec.	Chine	199

* 100 % des revenus provenaient de travaux réalisés à l'étranger,

Notes

¹ Document de l'OMC "Services de construction et services d'ingénierie connexes", S/C/W/38.

² Engineering News Record, 5 juin 2000.

³ Toutefois, en 1997, des entreprises de plusieurs pays en développement étaient actives sur les marchés de pays développés : des entreprises chinoises, coréennes et brésiliennes, dans l'Union européenne et aux États-Unis, ENR, 1998.

⁴ Lors de la privatisation des chemins de fer mexicains, en 1996, la compagnie mexicaine de navigation TMM a fait un apport de capital de 51 % et Kansas City Southern Industries un apport de 49 % pour permettre la présentation d'offres communes pour la concession des branches nord-est du réseau de chemin de fer.

⁵ Des entreprises malaisiennes ont coopéré avec des entreprises de la République de Corée, d'Inde, de la Province chinoise de Taiwan et de Singapour, pour la conception et la réalisation des projets d'investissement, en particulier de projets d'infrastructure : on peut citer, à titre d'exemple, l'arrangement malaisien-coréen conclu pour la construction du pont de Penang, long de 13,5 km, en Malaisie. Dans des secteurs industriels comme celui des textiles, une opération indo-malaisienne a permis de former du personnel technique provenant de Malaisie à la construction d'usines textiles modernes.

⁶ Par exemple, pendant les années 90, les entreprises de BTP espagnoles ont cherché à diversifier leur gamme d'activités et à augmenter le volume de leurs opérations internationales. C'est ainsi qu'en 1998, Grupo Dragados, San Sebastian de los Reyes a réalisé quelque 25 % de ses activités hors d'Espagne, essentiellement en Amérique latine, et dans un souci de diversification a entrepris des projets dans le domaine des transports et des services d'aménagement urbain; le même Grupo Dragados a entrepris la modernisation et la gestion des chemins de fer colombiens, tandis que Fomento de Construcciones y Contratas SA, Madrid investissait dans les stations d'inspection des véhicules et les services de ramassage des ordures ménagères des principales villes argentines.

⁷ Une entreprise de BTP de premier plan établie en Thaïlande, Italian-Thai Development, a réussi à s'introduire sur le marché des régions proches de la Thaïlande et sur le marché du Moyen-Orient, et en a tiré 30 % de ses revenus.

⁸ Par exemple, Bechtel (États-Unis), une des plus grandes entreprises de BTP du monde, a constaté qu'il était plus avantageux de créer en Arabie saoudite et en Inde des centres d'exécution à faibles coûts auxquels on pouvait affecter des spécialistes du pays même ou de pays tiers que de sous-contracter des travaux d'étude technique à des entreprises établies au Royaume-Uni.

⁹ Y. Soubra, "International Competitiveness and Corporate Strategies in the Construction Sector" dans *Coalitions and Competition: The Globalisation of Professional Business Services*, éd. Yaharoni, Routledge, Londres, 1993.

¹⁰ En 1999, au Pérou, 60 % des entreprises fonctionnaient à un quart de leur capacité seulement et soumissionnaient à des prix inférieurs à leurs coûts pour pouvoir seulement se maintenir en activité, tandis que le secteur des BTP dans son ensemble enregistrait une croissance exceptionnelle de 11,9 %.

¹¹ Il convient de noter que les chiffres relatifs au "commerce" ne sont pas strictement comparables, selon qu'il s'agit de services d'architecture et d'ingénierie (facturations à l'étranger) ou de services de construction (marchés à l'étranger).

¹² Bechtel Enterprises Inc. (États-Unis), par exemple, a obtenu un marché de 27 millions de dollars É.-U. consistant à démanteler des silos à missiles balistiques intercontinentaux en Ukraine.

¹³ Le cas de la République de Corée montre comment l'insuffisance des ressources financières disponibles peut entraîner une diminution appréciable des bénéfices d'exploitation. Au début des années 80, la République de Corée était le deuxième pays exportateur mondial de services de BTP, puisque, avec une part de 11 % du marché mondial, elle venait seulement après les États-Unis. Pour la réalisation de projets au Moyen-Orient, des financements ont été mis à la disposition de sociétés coréennes sans difficulté sur le même marché. La conjonction d'une concurrence plus vive et d'une hausse des coûts de main-d'œuvre a fait perdre à la Corée sa position de premier plan sur ce marché. Dès 1990, sa part en était devenue négligeable et depuis, la Corée n'a réussi à y rétablir sa position que lentement. Toutefois, l'importance du financement pour le secteur des BTP est désormais reconnue. Il existe aujourd'hui, dans la République de Corée, quatre cabinets juridiques, spécialisés dans le montage de financements en faveur de projets de BTP : construction d'une centrale thermique en Chine, d'une centrale hydroélectrique en République démocratique populaire lao et divers autres projets de construction de centrales dans la République de Corée et à l'étranger. International Centre for Commercial Law, Korea, <http://www.icclaw.com/as500/edit/sk16.htm>.

¹⁴ Niosi, Jorge 1995 (1995) "Technology transfer to developing countries through engineering firms – the Canadian Experience", *World Development*, vol. 23, No 10, p. 1815 à 1824.

¹⁵ Dès lors que 30 % au moins des produits manufacturés employés dans un projet sont originaires du pays où le projet est réalisé, le soumissionnaire peut réduire son offre de 15 %, ou d'un pourcentage supérieur si les droits de douane applicables sont supérieurs à 15 %. De même, il y aura une préférence en faveur de la fourniture et de l'installation d'usines et d'équipements par des entreprises nationales. Une entreprise locale de travaux publics bénéficie d'une préférence de 7,5 % par rapport à une entreprise étrangère. Seuls les pays à faible revenu peuvent bénéficier de cette dernière préférence.

¹⁶ L'Afrique du Sud, par exemple, a fourni des services ayant trait à des projets réalisés en Ouganda, au Mozambique et au Lesotho; El Salvador en a fait autant pour un projet situé au Nicaragua; Trinité-et-Tobago pour un projet au Guyana; la Turquie pour un projet au Liban; Hong Kong Chine pour un projet au Viet Nam; l'Iran pour un projet en Tanzanie; l'Algérie pour un projet au Mali; et la Thaïlande pour un projet au Cambodge.

¹⁷ On trouvera de telles informations à l'adresse <http://www.construction.com/>

¹⁸ Document de l'OMC "Services d'architecture et services d'ingénierie", S/C/W/44, 1998.

¹⁹ Document de l'OMC "Services de construction et services d'ingénierie connexes", S/C/W/38, 1998.

²⁰ L'Ensemble Knaepen de 1997 sur les Principes directeurs concernant les primes et conditions connexes est entré en vigueur le 1er avril 1999. Les principaux éléments en sont les suivants : i) un modèle économétrique permettant d'évaluer le risque pays; ii) un système de primes minimales de référence initiales correspondant à chacune des sept catégories de risque pays; iii) un système permettant de modifier les primes minimales pour tenir compte des différences de qualité entre les produits offerts et des différences de quotité garantie (en d'autres termes, les taux de prime tiennent compte de différentes conditions connexes de manière à égaliser les conditions de concurrence du point de vue de l'exportateur); iv) des procédures d'examen visant à assurer que les taux restent proportionnés aux risques et ne deviennent pas inférieurs à ce qui est nécessaire pour couvrir les coûts et pertes d'exploitation à long terme; v) un système complet d'Échange électronique d'informations pour assurer une transparence maximale entre les participants. Ces règles sont applicables à tous les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, qu'ils soient accordés par le moyen du financement direct, du refinancement, de l'assurance ou de garanties.

²¹ Une autre solution consisterait à inclure les services d'architecture et d'ingénierie dans des groupes composés d'autres secteurs tels que services relatifs à l'énergie ou services relatifs à l'environnement. Voir Rachel Thompson, "Integrating Energy Services into the World Trading System", Washington, D.C. Energy Services Coalition, avril 2000.

²² Un guide utile à cet égard est la Classification internationale type des professions du BIT, 1988.

²³ Voir la note 21.

²⁴ Certains pays en développement qui ont récemment adhéré à l'OMC ont accepté de participer à des négociations en vue d'adhérer à l'Accord sur les marchés publics.

²⁵ On peut opposer à cet argument le fait que les services ainsi obtenus seraient fournis à des prix plus compétitifs que ceux que les entreprises locales pourraient proposer (car dans le cas inverse, les entreprises locales auraient remporté les marchés), ce qui stimulerait le développement et la croissance dans d'autres secteurs de l'économie. Quant à savoir où se trouve le point d'équilibre entre ces deux préoccupations, il appartient à chaque pays d'en juger.

²⁶ Des accords de reconnaissance mutuelle ont été négociés à l'échelon bilatéral, par exemple entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne la reconnaissance professionnelle des architectes, comme à l'échelon plurilatéral, par exemple l'"Accord de Washington" sur les qualifications professionnelles des ingénieurs, auxquels plusieurs pays développés et pays en développement ont adhéré. Des organisations comme l'Union internationale des architectes

(UIA) et la Fédération européenne d'associations nationales d'ingénieurs (FEANI) encouragent la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles. Les points de contact établis par les pays développés, comme le prévoit l'article IV de l'AGCS, renseignent sur l'enregistrement, la reconnaissance et l'obtention des qualifications professionnelles. Les pays en développement voudront peut-être définir les domaines et les marchés qui présentent de l'intérêt pour leurs exportations et demander que des informations très complètes à cet égard soient publiées systématiquement et sous une forme d'utilisation facile.

²⁷ D'après les listes nationales d'engagements spécifiques contractés au titre de l'AGCS dans les services de construction.

²⁸ Les tableaux sont basés sur des données communiquées dans divers numéros de *Engineering News Record*.

²⁹ Ces séries temporelles ne sont pas directement comparables. Les données relatives à la période 1980-1990 prennent en compte les 250 entreprises les plus importantes, et celles qui concernent les années suivantes ne prennent en compte que les 225 entreprises les plus importantes. De plus, les données les plus anciennes sont établies sur la base des marchés, et les plus récentes sur une base annuelle. Les données relatives à 1996 sont des estimations.

³⁰ Voir ci-dessus.
