

Distr.  
GENERALE

TD/B/CN.4/23  
27 août 1993

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT

Commission permanente du développement  
des secteurs de services : Promotion  
de secteurs de services compétitifs  
dans les pays en développement  
Deuxième session  
Genève, 11 octobre 1993  
Point 5 de l'ordre du jour provisoire

PROMOTION DE SECTEURS DE SERVICES COMPETITIFS

ANALYSE COMPARATIVE DES SERVICES  
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

(Point 3 a) du programme de travail)

Note du secrétariat de la CNUCED

## TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>
Introduction . . . . .	1 - 3
Première partie : Analyse comparative des services dans les pays développés et dans les pays en développement .	4 - 32
I. Le rôle stratégique des services dans l'économie des pays développés et des pays en développement . . . . .	5 - 19
A. Le rôle traditionnel des services . . . . .	5 - 7
B. Les pays développés et la "révolution des services" .	8 - 15
C. La nouvelle économie de services et les pays en développement . . . . .	16 - 19
II. Les services aux producteurs dans les pays en développement	20 - 32
A. La demande de services aux producteurs . . . . .	26 - 28
B. Principales caractéristiques de l'offre de services aux producteurs . . . . .	29 - 32
Deuxième partie : Eléments d'une politique de renforcement des services dans les pays en développement . . .	33 - 84
I. Stratégie intérieure . . . . .	33 - 59
A. Contexte . . . . .	33 - 46
B. Cadre général . . . . .	47 - 51
C. Stratégies spécifiques . . . . .	52 - 59
II. Stratégie extérieure pour développer des services pouvant soutenir la concurrence internationale . . . . .	60 - 84
A. Amélioration des conditions d'accès aux marchés internationaux . . . . .	60 - 72
B. Eléments d'une stratégie pour accroître la participation des pays en développement au commerce international de services . . . . .	73 - 84
Conclusions . . . . .	85

Encadrés dans le texte

1. Classement des services aux producteurs d'après leur fonction
2. Centres de services aux producteurs : Un exemple

## INTRODUCTION

1. Aux termes du point 3 a) de son programme de travail, la Commission permanente "entreprendra une analyse comparative des secteurs de services dans les pays en développement; par cette analyse, il s'agira : i) d'examiner comment le secteur des services contribue à la croissance et à un développement durable, y compris un examen de la contribution du secteur des services aux producteurs à un renforcement de la compétitivité des secteurs de production de marchandises et de l'économie dans son ensemble; ii) d'évaluer les faiblesses et les capacités; et iii) de déterminer des politiques permettant d'aider les pays en développement à développer et à renforcer leurs secteurs de services compétitifs, y compris les infrastructures relatives aux services".

2. Pour faciliter la tâche de la Commission, le secrétariat a rédigé cette note qui est avant tout une synthèse des conclusions des travaux réalisés à la CNUCED. Elle a été établie conformément à l'Engagement de Carthagène, dans lequel la Conférence a souligné que les pays en développement devaient "poursuivre des politiques visant à créer des conditions appropriées pour le développement de leur secteur tertiaire national", et a encouragé la communauté internationale à étayer les efforts déployés par les gouvernements pour renforcer la capacité de production et d'exportation de ce secteur. La présente note est destinée à servir de point de départ pour l'analyse en question, ainsi que pour les diverses études qui doivent être établies au titre d'autres points du programme de travail de la Commission permanente. Ces travaux devraient permettre de déterminer les mesures à prendre pour aider les pays en développement à se doter de services compétitifs (point 3 a) iii) du programme de travail).

3. Ce document est en très grande partie fondé sur des études nationales, régionales et sectorielles concernant les services, qui ont déjà été faites par la CNUCED pour répondre aux besoins de régions et de pays particuliers et dont le champ dépendait des objectifs de chaque projet ainsi que des ressources disponibles. Autrement dit, ces études ne constituent pas un panorama des services dans les pays en développement. Il est tenu compte de leurs limites dans la présente note. Les recommandations formulées ne sont bien entendu que des suggestions et visent surtout à aider la Commission à déterminer l'orientation de ses travaux concernant l'analyse de la situation et l'étude des possibilités d'action.

## PREMIERE PARTIE

ANALYSE COMPARATIVE DES SERVICES DANS LES PAYS DEVELOPPES  
ET DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

4. Les services peuvent beaucoup contribuer à la croissance et au développement durable des pays en influant notamment sur la compétitivité de la production de biens et de l'économie tout entière, d'où leur rôle primordial dans les ajustements nécessaires pour pouvoir soutenir la concurrence internationale. Ils ont désormais une fonction stratégique et participent de façon déterminante à la création de la valeur ajoutée ainsi qu'à l'acquisition d'avantages concurrentiels. Dans cette première partie, nous comparerons les services dans les pays développés et dans les pays en développement, en définirons les principales caractéristiques et tâcherons de mettre en lumière les points forts et les points faibles des pays du tiers monde.

I. Le rôle stratégique des services dans l'économie des pays développés et des pays en développement

A. Le rôle traditionnel des services

5. Les stratégies nationales de développement ont toujours comporté la mise en place de services infrastructurels (télécommunications, transports et services essentiels), sociaux (santé, logement et enseignement) et financiers. La politique dans ces secteurs a été en grande partie dictée par des considérations de sécurité nationale ainsi que par une volonté d'atteindre certains buts stratégiques, d'assurer l'accès du plus grand nombre aux services essentiels et d'établir l'infrastructure nécessaire à diverses activités économiques. L'Etat en est ainsi venu à jouer un rôle de premier plan dans la fourniture et la réglementation des services. Concilier cet ensemble complexe d'objectifs avec les impératifs de l'efficacité économique est une véritable gageure.

6. L'importance prépondérante accordée aujourd'hui à l'efficacité économique et à la compétitivité internationale exacerbe la difficulté. On prend de plus en plus conscience du fait que les carences des services de base nuisent forcément à la compétitivité des entreprises qui les utilisent. Cela a conduit à remettre en cause le rôle et les priorités de l'Etat et à s'interroger sur l'opportunité de nouvelles formes de réglementation. Les fournisseurs doivent améliorer la gestion et l'organisation de leurs activités s'ils veulent pouvoir offrir des services satisfaisants à des prix raisonnables, tout en s'adaptant au progrès technique. De nombreux monopoles d'Etat en sont incapables, ce qui explique les mesures de privatisation et le recours accru à la participation et à la gestion étrangères.

7. De nombreux pays ont besoin de définir une politique pour s'attaquer à ces problèmes. A cet égard, ils pourraient grandement profiter de l'expérience de ceux qui se sont déjà lancés dans la déréglementation et la privatisation. Le programme de travail (points 3 b) et c)) ainsi que le mandat du Groupe de travail spécial sur la privatisation prévoient l'échange de données à ce sujet.

B. Les pays développés et la "révolution des services"

8. Au cours des années 70, les économistes ont commencé à s'intéresser au fait que, dans les pays développés, la part des services dans l'emploi (et, dans une moindre mesure, dans le PNB) progressait par rapport à celle de l'industrie manufacturière et de l'agriculture 1/.

9. Parallèlement à la croissance rapide des services, on constate une augmentation de la valeur ajoutée incorporée aux exportations de marchandises, ainsi que du capital humain par travailleur (éducation et formation) incorporé aux biens. Le commerce des services intermédiaires est similaire au commerce des biens intermédiaires en ce sens que les uns comme les autres sont indispensables pour la production et constituent souvent une importante source d'avantage comparatif dans la fabrication pour l'exportation. Qui plus est, les services intermédiaires sont utilisés par toutes les industries et leur développement est étroitement lié à l'existence d'un avantage comparatif fondé sur d'autres facteurs 2/. Dans une certaine mesure, l'essor du secteur tertiaire s'explique par l'élasticité-revenu de la demande de services, notamment de services aux consommateurs (loisirs, santé, voyages, tourisme, etc.), ainsi que par la productivité relativement faible du personnel employé dans ce secteur 3/. Ces constatations ont fait craindre que le développement des services ait des répercussions fâcheuses sur la productivité de l'économie, les perspectives de croissance et la progression des revenus réels (on parle souvent à ce sujet de "désindustrialisation").

10. L'évolution du secteur tertiaire dans les économies modernes présente cependant un autre aspect, plus dynamique : elle va de pair avec une profonde restructuration de la production, de la stratégie des entreprises et du marché du travail. La modification des structures de production s'est notamment traduite par une montée en puissance des "services aux producteurs" dans les pays industrialisés. Les services professionnels fournis aux entreprises ont connu une progression particulièrement rapide à la fin des années 70 et dans les années 80, surtout aux Etats-Unis d'Amérique où une bonne part des emplois nouveaux exigeaient une formation très poussée et étaient bien rémunérés. Cette évolution tient pour beaucoup à la diffusion de l'informatique dans l'ensemble de l'économie. L'innovation est surtout le fait de petites entreprises spécialisées, notamment aux Etats-Unis, ce qui explique leur taux de croissance élevé pendant la période considérée. Les services juridiques, par exemple, ont progressé de 106 % entre 1980 et 1991 et les services aux entreprises de 67 % 4/.

11. Il y a donc interaction entre le progrès technique et la spécialisation. Le renforcement de la concurrence (qui découle de l'internationalisation et de la déréglementation) stimule la mise au point de services nouveaux et meilleurs, à plus forte "intensité de connaissances", et mieux adaptés aux besoins de la production et de la distribution. Ces services améliorés - qui sont généralement liés à de nouvelles techniques informatiques - contribuent à accroître la productivité dans le secteur des biens comme dans d'autres branches du tertiaire. Ils facilitent aussi l'application de nouvelles méthodes de gestion, de même que la coordination entre les diverses étapes de la conception, de la production et de la commercialisation des biens et services, permettent de fournir des prestations "sur mesure", favorisent les économies d'échelle et encouragent une internationalisation efficace

des fonctions de production et de distribution. La concurrence - qui repose de plus en plus sur l'accès aux techniques et leur adaptation - a suscité une augmentation de la demande de services aux producteurs. Le progrès technique a ouvert la voie à une spécialisation plus poussée, tout en permettant de rationaliser les opérations et la gestion des unités de production. Le secteur des services aux producteurs fait office de chaînon entre l'infrastructure et les entreprises. Son rôle est d'aider celles-ci à utiliser celle-là et à adapter les techniques à leurs besoins particuliers. L'analyse de l'emploi dans le secteur tertiaire des pays industrialisés révèle l'existence d'une double structure, avec, d'une part, une catégorie d'emplois à temps partiel peu rémunérés et peu spécialisés et, de l'autre, une catégorie d'activités créatives très spécialisées (correspondant surtout aux services aux producteurs à forte intensité de connaissances) qui sont étroitement liées aux besoins du secteur manufacturier.

12. Ce phénomène se manifeste principalement par l'"externalisation" d'une large gamme de services nécessaires pour produire et distribuer les biens. Auparavant, ces services étaient assurés par les entreprises elles-mêmes. L'externalisation se fait à deux niveaux. Premièrement, des services naguère internes sont de plus en plus souvent achetés à d'autres sociétés spécialisées. Deuxièmement, les activités de services assurées dans l'entreprise sont vendues à des clients extérieurs, ce qui conduit à la création de filiales offrant leurs services à la fois au marché et à la société mère (en mettant à profit les connaissances et l'expérience acquises auprès de cette dernière). Cette évolution a été stimulée par plusieurs facteurs : a) la spécialisation permet aux services extérieurs d'être plus efficaces; b) les compressions de personnel et la production extérieure réduisent les frais d'exploitation fixes des entreprises, y compris le coût de la formation à l'utilisation de nouvelles techniques; c) les entreprises peuvent obtenir des licences ou acheter des techniques, et faire ainsi des économies en matière de recherche-développement 5/. L'informatique facilite l'exploitation de petites unités de production et entreprises spécialisées.

13. Dans la plupart des pays développés, le progrès technique et le renforcement de la compétitivité ont été à la fois la cause et l'effet de la tendance à la déréglementation ou à la simplification et à la modernisation des mécanismes de contrôle, ce qui a permis une intégration plus souple des services aux fonctions de production. De surcroît, vu la complexité croissante des activités tertiaires, l'Etat cède la place à des agents privés pour la fourniture de services de base. Dans ce nouveau contexte, l'Etat conserve cependant l'importante fonction de réglementation 6/, pour veiller au bon fonctionnement des marchés et à la protection des consommateurs 7/. Cette évolution transforme les relations entre les fournisseurs et les utilisateurs de services. Premièrement, elle facilite le développement d'une série de services qui, naguère encore, étaient assez rares sur le marché car ils étaient internalisés; deuxièmement, elle engendre une nouvelle demande pour les services ainsi externalisés. C'est là une caractéristique fondamentale de l'externalisation des services; avec la création d'entreprises spécialisées capables d'offrir à un prix plus acceptable des services efficaces et novateurs, de meilleure qualité et plus fiables. Ces entreprises peuvent à leur tour maximaliser leurs bénéfices en faisant des économies d'échelle grâce à leur mode d'organisation différent 8/.

14. Les nouvelles techniques d'information ont favorisé le commerce de nombreux services. Les services "à forte intensité de connaissances" peuvent être échangés au moyen de réseaux de télécommunication. De plus en plus de gens passent d'un pays à l'autre soit pour fournir soit pour recevoir des services. L'établissement de filiales et de succursales, le franchisage et la conclusion d'autres types de contrats de gestion sont facilités par l'amélioration des réseaux d'information internationaux. Les statistiques classiques du commerce international ne rendent guère compte de ces changements. De nombreuses transactions ne sont pas enregistrées, bien qu'elles soient à l'origine d'une part importante du revenu total des entreprises et des particuliers. L'établissement de réseaux internationaux s'est traduit par d'importantes économies d'échelle, une augmentation de la valeur ajoutée et la suppression de nombre des contraintes auparavant imposées par la nécessité d'un contact direct entre les fournisseurs et la clientèle 9/.

15. Cette évolution a sensiblement modifié la physionomie du secteur tertiaire à deux égards : premièrement, l'intégration de services modernes et efficaces au processus de production et leur bonne utilisation sont désormais des facteurs déterminants de la compétitivité, aussi bien pour les entreprises que pour l'économie tout entière; deuxièmement, les services aux producteurs sont devenus une source importante de valeur ajoutée, sinon la principale. Cela ressort partiellement des comptes nationaux, en particulier dans les pays développés, qui montrent que les services aux producteurs sont à l'origine d'une part croissante du PIB. Ces deux facteurs sont au coeur de la "révolution des services" 10/.

#### C. La nouvelle économie de services et les pays en développement

16. Les pays peuvent être groupés en trois catégories, d'après la contribution à leur balance des paiements des services. Le premier groupe comprend un grand nombre d'exportateurs de matières premières, dont les échanges de biens sont généralement excédentaires et les échanges de services déficitaires. Le deuxième englobe les pays dont le commerce de biens et de la plupart des "autres services" est déficitaire, mais qui enregistrent un excédent au titre des "envois de fonds des travailleurs expatriés" et des "voyages", lesquels dépendent du mouvement international de personnes. Le troisième groupe, plus restreint, comprend quelques pays d'Asie qui connaissent une croissance économique rapide. L'excédent de leurs échanges de services contrebalançait auparavant leur déficit dans le secteur des marchandises, mais, depuis quelques années, l'essor de leurs exportations d'articles manufacturés témoigne d'une complémentarité entre les deux flux : les exportations de services étayaient les exportations de biens et vice versa 11/.

17. On peut tirer de ce qui précède une conclusion générale : dans de nombreux pays en développement, les services n'apportent pas une contribution positive au secteur extérieur, sauf quand il y a un mouvement international actif de personnes - soit que leurs propres ressortissants se déplacent pour fournir des services ("envoi de fonds de travailleurs expatriés") soit que d'autres personnes viennent sur place consommer des services ("voyages"). Qui plus est, les pays où la croissance des exportations d'articles manufacturés est particulièrement vigoureuse sont ceux qui ont toujours été en bonne

position dans le commerce des services. Les caractéristiques des échanges internationaux de services des pays en développement reflètent les carences internes de leurs secteurs producteurs de biens et services. Une infrastructure insuffisante, en particulier dans le domaine des télécommunications, et le manque de personnel qualifié ont fait obstacle à la diffusion de nouvelles techniques, retardant ainsi la mise en place des structures nécessaires pour diffuser les connaissances et le savoir-faire et pour offrir des services "sur mesure" aux entreprises. Cette situation a entravé le développement de nombreux services aux producteurs et ces derniers ont dû faire de plus en plus appel à des services "importés" (obtenus souvent par l'intermédiaire de filiales ou de succursales de sociétés transnationales) chaque fois qu'ils disposaient des devises nécessaires.

18. La lenteur du processus d'"externalisation" pour de nombreux services aux producteurs et l'absence notable de services locaux "à forte intensité de connaissances" constituent un autre aspect du problème. Une centralisation excessive des activités des entreprises, ou l'existence de circuits fermés à l'intérieur des sociétés, fait obstacle à l'éclosion d'une demande active de tels services, sans compter que le savoir et certains services demeurent la "chasse gardée" de grosses sociétés. L'accumulation de connaissances "verrouillées" constitue un gaspillage de ressources car elle empêche le reste de l'économie de mettre à profit des externalités positives. La lenteur de l'externalisation a pour effet d'isoler ces fonctions des forces du marché. Les mécanismes de l'offre et de la demande ne jouent pas, ce qui limite les possibilités d'accroître la productivité et la compétitivité des services aux producteurs ainsi que leur contribution à la valeur ajoutée, aussi bien à l'échelon des entreprises qu'au niveau national.

19. Contrairement aux pays développés, de nombreux pays en développement n'ont pas encore pris part à la "révolution des services". L'établissement de services compétitifs dans ces pays ainsi que leur renforcement passent par la solution des problèmes que posent la pénurie de fonds, la sous-utilisation des mécanismes du marché, la formation insuffisante de la main-d'oeuvre et les difficultés d'accès aux techniques nouvelles.

## II. Les services aux producteurs dans les pays en développement

20. Le renforcement de la concurrence comme suite à la libéralisation des échanges, jointe au progrès technique, suscite une demande de services aux producteurs et de services infrastructurels efficaces. Dans les pays développés, les services aux producteurs ont évolué de façon autonome, sous la direction des entreprises elles-mêmes - la demande étant activée par la concurrence et l'offre par la technologie. La demande stimule l'adaptation à la concurrence sur le marché intérieur et l'exploitation des possibilités d'exportation. L'offre de services aux producteurs émane de personnes averties, qui sont capables d'adopter des techniques et d'utiliser l'infrastructure. Dans une large mesure, l'offre de services dans les pays développés est issue de l'industrie manufacturière et de l'agro-industrie, par le biais de l'externalisation.

21. La contribution des services aux producteurs à la compétitivité des secteurs produisant des biens et à l'ensemble de l'économie dans les pays en développement peut dépendre de la rapidité avec laquelle ces pays se sont

ouverts à la concurrence internationale. La plupart de ceux qui ont mis en oeuvre des programmes d'ajustement structurel prévoyant notamment la libéralisation du commerce et de l'investissement ont dû aller vite en besogne, sous la pression extérieure - ce qui a rendu plus difficile l'adaptation de l'offre locale à la nouvelle demande de services aux producteurs et a compromis les chances des entreprises nationales de pouvoir fournir ces services. Dans les pays développés, en revanche, l'ajustement s'est fait de façon autonome et s'est étalé sur plusieurs décennies, ce qui a permis aux services aux producteurs d'évoluer et d'avoir un effet d'entraînement. Les entreprises ont également pu incorporer peu à peu les services aux producteurs à leurs opérations, parallèlement au progrès technique et aux transformations du mode d'organisation et de gestion de la production qu'exigeait un environnement plus compétitif.

22. L'ouverture des pays en développement à la concurrence a surtout stimulé la demande de services aux producteurs. Le manque de personnel suffisamment qualifié, les préjugés des cadres contre l'externalisation, les carences de l'infrastructure, les difficultés d'accès à la technologie et l'impression (fondée ou erronée) que les fournisseurs locaux de services ne sont pas à la hauteur pour diverses raisons - tous ces facteurs font que l'offre intérieure de services aux producteurs n'a pas toujours pu évoluer naturellement en fonction de la demande croissante. Cela a contraint les entreprises à en importer et, partant, réduit les chances de conserver la valeur ajoutée engendrée par ces services, en particulier dans les secteurs marchands où l'incorporation de services efficaces et compétitifs est vitale.

23. La CNUCED a participé à une série d'études nationales et régionales sur l'état des services aux producteurs dans divers pays en développement. Certaines de ces études ont été axées sur la demande de services engendrée par certaines activités de production particulièrement importantes pour le pays considéré 12/, et d'autres sur des aspects de l'offre 13/. D'autres encore ont porté à la fois sur l'offre et la demande 14/. Tous ces travaux ne représentent cependant qu'un point de départ pour examiner la situation des services aux producteurs dans des conditions données. Des recherches plus poussées pourraient être faites, grâce au perfectionnement des méthodes, à l'amélioration des statistiques et à l'exécution de projets précis.

24. Des études ont été entreprises sur la situation particulière d'un groupe de pays figurant parmi les moins avancés, qui éprouvent de graves difficultés dans le domaine des télécommunications, des ressources humaines et de l'infrastructure physique et qui, dans certains cas, souffrent même de handicaps géographiques. Ces études pourraient à l'avenir être utilisées pour établir un rapport plus complet 15/.

25. L'examen des aspects qualitatifs et quantitatifs de l'offre et de la demande de services aux producteurs dans différentes branches a fourni des renseignements sur : le degré d'internalisation et d'externalisation des services; la structure du marché; le degré de compétitivité; les obstacles intérieurs et extérieurs rencontrés par les fournisseurs et les consommateurs sur le marché national. Les méthodes suivies pour ces études sont loin d'être uniformes, ce qui rend la comparaison difficile. Il y a de nettes différences entre des éléments tels que la taille de l'échantillon, la classification des entreprises, les secteurs et leurs caractéristiques et le taux de réponse.

#### A. La demande de services aux producteurs

26. Les services aux producteurs dépendent essentiellement de la demande, qui découle elle-même des besoins d'autres secteurs de l'économie, y compris d'autres branches du secteur tertiaire. Il n'y a de demande que si les producteurs opèrent dans des conditions suffisamment stimulantes et compétitives pour que ces services soient nécessaires. Un examen attentif des études faites par la CNUCED révèle que, dans les pays en développement, les services aux producteurs présentent une double physionomie. Dans la plupart de ces pays, plusieurs activités économiques modernes fondées sur le progrès technique et normalement capables de soutenir la concurrence sur le marché international coexistent avec d'autres activités faisant appel à des techniques archaïques et reposant sur des structures figées. Les secondes ont généralement été protégées et n'ont pas connu les transformations nécessaires pour devenir compétitives à l'échelle internationale.

27. On constate que de nombreuses entreprises résistent au changement et que le degré d'internalisation des services y demeure élevé. Cela tient à diverses raisons : elles sont peu compétitives; elles considèrent que leur propre personnel connaît mieux leurs besoins que quiconque; elles ne saisissent pas l'intérêt économique de l'externalisation; elles ont du mal à assimiler de nouvelles techniques; elles craignent la divulgation de renseignements confidentiels; elles n'ont pas confiance dans les fournisseurs extérieurs; les services disponibles sont chers ou laissent à désirer; l'Etat ne fait rien pour encourager l'externalisation. Beaucoup d'entreprises ont malgré tout manifesté le souhait d'externaliser certains services, et en particulier les suivants : recherche, études de marché, services juridiques, réparation, entretien et location de matériel, contrôle de la qualité, information, ingénierie et services consultatifs, transports, services financiers et formation 16/.

28. Les entreprises des pays en développement examinés n'ont pas toutes la même attitude face aux services aux producteurs. Les extrêmes sont les suivants : a) garder de nombreux services internalisés (ce qui est possible surtout dans les grandes entreprises); b) adopter une attitude passive et permettre à des sociétés étrangères de fournir tous les services aux producteurs, ce qui implique une perte d'autonomie et de valeur ajoutée, sans compter que l'entreprise n'en retire rien sur le plan des connaissances ou du transfert de techniques. Les entreprises livrées à la concurrence internationale sont lourdement tributaires des fournisseurs étrangers pour obtenir des services de haut niveau. Elles se les procurent par l'intermédiaire de chaînes intégrées sur le plan international, au moyen d'accords intra-entreprises et par le truchement de filiales de sociétés transnationales ou de leurs propres clients, en vertu de contrats de sous-traitance. Certaines entreprises, fabriquant des textiles ou transformant des agrumes et des ananas, adoptent une attitude passive et dépendent souvent entièrement des services fournis par l'acheteur de leurs produits 17/. Ces services englobent la conception, le contrôle de la qualité, la commercialisation internationale et les conseils en matière de gestion.

### Encadré 1

#### Classement des services aux producteurs d'après leur fonction

Dans la catégorie des services ayant une fonction administrative - comptabilité, vérification des comptes, services juridiques, planification - le degré d'internalisation augmente avec la taille de l'entreprise. Bien souvent, des raisons de stratégie et de confidentialité sont invoquées, en particulier dans le cas de grandes entreprises. A cause des coûts, les petites entreprises tendent à moins internaliser ces services qui sont généralement fournis par une seule personne. Les grandes entreprises (et certaines moyennes entreprises) ont des départements spécialisés.

Les services ayant une fonction technique comprennent l'ingénierie, la recherche, le contrôle de la qualité, l'entretien et le stockage. Ces fonctions, qui sont vitales quelle que soit la taille de l'entreprise, font défaut dans de nombreuses PME. Parfois, elles sont accomplies par les travailleurs eux-mêmes. Les grandes entreprises où ces services sont bien structurés constituent un cas à part. Dans de nombreux secteurs, la recherche et le contrôle de la qualité sont absents ou laissent beaucoup à désirer, faute de personnel qualifié. Certaines industries signalent que cela les gêne pour adapter leur offre aux exigences de la demande sur le marché local et les marchés étrangers. Dans les secteurs où il y a des partenaires étrangers, ces services, bien qu'internalisés, sont fournis sous la direction d'entreprises extérieures. On citera en particulier le cas de la sous-traitance pour les activités de transformation extraterritoriales. Ces activités donnent des entreprises "passives", de nombreuses fonctions étant accomplies presque entièrement par le sous-traitant. Il en va de même dans le cas des services d'ingénierie qui sont fournis comme des services "après-vente" par l'entreprise offrant le matériel ou les machines.

Les services ayant une fonction liée à la présence sur le marché comprennent, entre autres, la commercialisation, les services d'exportation et les transports. Ces derniers constituent une exception; les autres services sont fortement internalisés, en particulier quand la production est destinée au marché intérieur. En ce qui concerne les services d'exportation, la situation est contrastée. Dans certaines grandes et moyennes entreprises, la commercialisation est assurée par l'entreprise elle-même, avec l'appui d'organismes d'Etat; dans d'autres, notamment quand il y a sous-traitance et coopération avec des partenaires étrangers, la commercialisation est intégrée à la chaîne des partenaires commerciaux. Pour les PME, le manque d'informations commerciales et le fait que leur personnel n'a pas la formation voulue pour rassembler les renseignements requis constituent d'importants obstacles à l'accès aux marchés étrangers. Dans certains pays, le recours à des sociétés commerciales permet de combler ces lacunes.

Source : Tunisie - Etude nationale sur les services (document ronéotypé).

B. Principales caractéristiques de l'offre de services aux producteurs

29. La plus grande partie de la demande de services aux producteurs dans les pays en développement est assurée par des fournisseurs étrangers, ce qui explique le manque de vigueur de l'offre de services nationaux aux producteurs dans les pays en développement étudiés, l'absence de systèmes intégrés de services applicables à la production, et l'ignorance, en général, des liens entre les services et d'autres secteurs 18/. Les petites et moyennes entreprises dans certaines catégories de services aux producteurs sont souvent considérées comme insuffisamment capables 19/ : a) de percevoir les besoins du marché et d'en profiter pour offrir des services plus efficaces à des coûts inférieurs à ceux de leurs concurrents; b) de concevoir, d'adapter et de maintenir leurs activités à des niveaux élevés d'efficacité et de productivité; c) de recruter et de former du personnel hautement qualifié; d) d'assimiler, d'adapter et d'appliquer de nouvelles technologies qui leur permettraient d'accroître leur efficacité, leur productivité et leur compétitivité; e) d'identifier des services exportables et des marchés étrangers; f) d'accumuler ou d'obtenir des capitaux de financement et d'exploitation; g) de soutenir une forte concurrence de la part des fournisseurs étrangers ou de monopoles publics ou semi-publics. En outre, elles fonctionnent parfois dans un système réglementaire inapproprié et un environnement économique défavorable. Pour toutes ces raisons, ces entreprises survivent souvent en s'adressant à une clientèle de "deuxième classe" sur le marché national, sans aucune possibilité d'être compétitives sur les marchés internationaux.

30. Plus de la moitié des entreprises étudiées avaient moins de cinq ans, étaient généralement peu efficaces et faiblement productives, et étaient en concurrence avec un petit nombre de grandes entreprises détenant une large part de marché et bénéficiant en général d'une participation financière étrangère. Ces grandes entreprises pouvaient ainsi développer des services de qualité à des coûts relativement faibles, notamment dans les services de comptabilité et d'expertise comptable, la publicité, les services d'information sur la valeur ajoutée, les services consultatifs et financiers spécialisés, ainsi que les services assurant la mise en place et l'exploitation de réseaux d'information. Beaucoup de ces grandes entreprises sont des succursales d'entreprises étrangères ou des entreprises nationales opérant selon divers types d'arrangements - franchises, exploitation de marques commerciales déposées, de brevets, etc.

31. Une caractéristique particulièrement intéressante pour le développement de l'offre de services a pu être observée dans certaines industries de transformation et autres industries liées à l'extraction de ressources naturelles. En l'occurrence, les principaux producteurs avaient créé leurs propres entreprises de services qui, en plus de répondre aux besoins de l'entreprise mère et d'autres entreprises sur le marché national, avaient commencé d'exporter leur activité 20/.

32. Le secteur des services aux producteurs peut fournir des emplois qualifiés, s'agissant en particulier d'emplois liés aux nouvelles technologies de l'information.

## DEUXIEME PARTIE

ELEMENTS D'UNE POLITIQUE DE RENFORCEMENT  
DES SERVICES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENTI. Stratégie intérieureA. Contexte

33. Les choix d'orientation en vue de promouvoir des secteurs de services compétitifs dans les pays en développement et d'amener ces secteurs à accroître leur part du commerce international des services devront être abordés sous l'angle : a) des ressources financières, b) de l'utilisation des mécanismes du marché, c) des ressources humaines, d) de l'accès aux technologies nouvelles, et e) de la participation de fournisseurs étrangers. Ces différents aspects sont examinés dans les paragraphes qui suivent.

a) Ressources financières

34. D'une manière générale, les gouvernements et les entreprises dans les pays en développement manquent de ressources financières pour suivre la modernisation des services, et n'ont généralement pas accès à un financement extérieur correspondant à leurs besoins. Ces problèmes sont exacerbés dans les pays en développement lourdement endettés, où les ressources déjà limitées pouvant être affectées à l'expansion et à la rénovation des infrastructures de base sont en partie absorbées par les programmes d'ajustement et où les entreprises ont du mal à lever des fonds sur les marchés étrangers. Les pénuries chroniques de ressources financières dans les pays en développement ont gravement compromis la capacité de ces pays d'investir dans le développement de services adaptés aux exigences d'une économie moderne efficace. La situation est pire encore dans les secteurs où le progrès technologique oblige à réaliser des investissements coûteux pour moderniser l'exploitation et la gestion des activités, y compris les infrastructures nécessaires. On peut citer comme exemple : les transports maritimes, où la conteneurisation entraîne la modernisation des installations de manutention des marchandises 21/; les services bancaires et financiers, où les transactions globales dépendent d'investissements dans le secteur de la télématique, tandis que l'expansion des services fournis à la clientèle exige un matériel électronique complexe 22/; les télécommunications, où le développement de services à valeur ajoutée entraîne une expansion du réseau de base et l'adoption de câbles à fibres optiques; les transports aériens et le tourisme, qui s'appuient de plus en plus sur des réseaux de systèmes informatisés de réservation, sur des installations adaptées au transport multimodal et sur l'expansion et l'amélioration des infrastructures aéroportuaires en vue de faciliter le trafic de passagers et la manutention des marchandises 23/. Une autre dimension de ce problème concerne la gestion financière de nombreuses entreprises de services, publiques et privées, qui sont incapables de dégager elles-mêmes les ressources dont elles ont besoin lorsqu'elles ne peuvent maintenir un niveau rentable d'activité; dans les pays lourdement endettés, elles ne peuvent faire appel aux ressources locales pour couvrir leurs besoins en investissements et en capital d'exploitation. Dans le cas des entreprises publiques, de nombreux gouvernements adoptent des mesures de privatisation visant à améliorer

la gestion tout en réduisant la charge financière pour le budget national 24/. Les nouvelles entreprises de services, en particulier les entreprises à forte intensité de connaissances, n'ont généralement pas suffisamment d'actifs corporels à offrir en garantie de leurs emprunts bancaires. Les ressources humaines sont généralement le principal capital de ces entreprises 25/.

b) Utilisation des mécanismes du marché

35. Le développement de services efficaces et compétitifs peut être encouragé par une meilleure utilisation des mécanismes du marché concernant la répartition des ressources, la fixation des prix et une utilisation rationnelle du jeu de l'offre et de la demande sur les marchés. Tous ces éléments, qui pourraient contribuer à renforcer la viabilité financière de nombreuses activités de services, restent toutefois encore peu utilisés dans beaucoup de pays. Les raisons en sont diverses et complexes, qui dans une certaine mesure témoignent de la poursuite par les gouvernements d'ambitieux et complexes objectifs de développement intégral. Ainsi se creuse un large fossé entre le rendement privé et le rendement social de nombreux services, que beaucoup de pays développés ont réduit en recourant largement à des subventions croisées ou internes pour de nombreux services de base. Les pays en développement, eux, ne peuvent pas toujours recourir à de telles pratiques.

36. Dans d'autres cas, cette faible utilisation des mécanismes du marché est illustrée par une concentration de la demande aux mains d'un petit nombre de gros utilisateurs, généralement en position de monopsonne. Dans d'autres cas encore, de grandes entreprises deviennent autosuffisantes par intégration verticale de leurs activités. Une structure de marché imparfaite n'est pas nécessairement liée à la propriété étatique de certains services ou au caractère de monopsonne de la demande de ces services. Beaucoup de services fournis par le secteur privé constituent des exemples flagrants de concentration commerciale de l'offre, qui ne contribuent pas toujours à une intégration meilleure et plus efficace des services au processus de production. Tel est le cas de services professionnels tels que la publicité, la comptabilité et l'expertise comptable 26/, les services informatiques et les services de logiciel 27/, les assurances et les services bancaires 28/.

37. Une meilleure utilisation des mécanismes du marché peut être obtenue par modification du cadre réglementaire régissant l'accès aux marchés, le comportement des entreprises et l'établissement de monopoles. Les mécanismes de réglementation varient selon les pays et selon les secteurs. Les réglementations en matière d'accès aux marchés vont de l'établissement de normes de qualification professionnelle à des mesures de limitation de l'accès aux marchés par l'octroi de licences (par exemple, pour les transports aériens) ou par la création de monopoles publics ou privés (par exemple dans les télécommunications et les services publics). Les réglementations concernant le comportement des entreprises peuvent notamment fixer les prix des services publics de distribution (électricité et eau), restreindre l'éventail des services pouvant être offerts (banques et assurances) ou limiter le champ d'activité géographique des fournisseurs de services (transports routiers et urbains, services bancaires) 29/.

c) Ressources humaines

38. La pénurie de ressources humaines qualifiées dans de nombreux pays en développement est un obstacle majeur au développement et au renforcement de secteurs de services compétitifs. Des moyens éducatifs appropriés, en particulier dans l'enseignement technique supérieur, sont indispensables pour répondre aux besoins de formation de personnel imposés par la transformation technologique de nombreux services. Diverses études soulignent la nécessité urgente d'accroître les investissements dans l'éducation, d'améliorer les programmes d'enseignement en fonction des besoins des secteurs productifs et d'améliorer la qualité des équipements et des moyens du système éducatif 30/.

39. Bien que de nombreux pays en développement affichent des taux d'alphabétisation relativement élevés et disposent souvent d'un nombre appréciable de spécialistes hautement qualifiés 31/, ils continuent de manquer de personnel compétent pour un certain nombre de tâches de production, et dans des secteurs de services aussi divers que l'hôtellerie et le transport de passagers, la publicité, l'expertise comptable, les assurances, les services bancaires et autres services financiers et services informatiques 32/. Dans beaucoup d'activités de services, la formation "sur le tas" est presque la seule et unique solution, ce qui signifie que la formation doit être décentralisée afin d'être adaptée aux conditions du marché local, qu'il faut faciliter la diffusion des connaissances et des compétences dans l'industrie et, en même temps, exploiter les possibilités d'exporter les compétences qui ne sont pas suffisamment utilisées sur place.

40. Dans ces conditions, certains pays en développement ont su profiter de la présence de sociétés transnationales pour obtenir de celles-ci des engagements contractuels concernant la formation de la main-d'oeuvre locale. Les accords de coentreprise, les contrats de gestion et autres modalités analogues se sont révélés efficaces pour promouvoir la "formation en cours d'emploi" dans le tourisme 33/, les services informatiques 34/, les services de construction, etc. En outre, quelques pays sont devenus d'importants exportateurs de ces activités après avoir su exploiter au mieux leur association avec des entreprises étrangères pour appliquer des critères de résultat qui leur ont permis d'améliorer les compétences de leur propre main-d'oeuvre. Il est à noter que le rôle des coentreprises dans le développement des secteurs de services dans les pays en développement et dans la promotion du commerce des services ainsi que de l'accès à la technologie sera examiné au titre du point 3 e) du programme de travail de la Commission permanente 35/.

41. Peu d'études ont été faites sur la contribution des sociétés transnationales de services dans le domaine de la mise en valeur des ressources humaines; la nécessité de réaliser des études de cas approfondies sur cette question est évidente 36/. Un autre problème traditionnel dans les pays en développement est celui de l'exode des compétences, dont le coût économique est le plus souvent considérable pour ces pays. Permettent d'y remédier en partie des mesures d'incitation visant à juguler l'hémorragie de compétences et, dans d'autres cas, l'instauration de conditions suffisamment intéressantes pour attirer des spécialistes étrangers qualifiés qui contribueront à enrichir le capital humain national 37/.

d) Accès aux technologies nouvelles

42. Les progrès de la technologie créent de nouveaux avantages compétitifs. Par exemple, dans les transports maritimes, en particulier dans le cas de la conteneurisation, les technologies nouvelles permettent de développer des fonctions qui déterminent la compétitivité globale - contrôle informatisé des opérations, application de nouvelles techniques d'organisation et d'administration, par exemple - et qui ne sont possibles que dans les conditions d'un accès facile aux techniques modernes de télécommunications. La compétitivité et l'efficacité des entreprises de transports maritimes est en grande partie déterminée par leur accès à ces techniques. Bien que les pays en développement utilisent beaucoup la conteneurisation, leur part dans l'offre de services conteneurisés est extrêmement modeste 38/. Dans les services audiovisuels, la compétitivité passe par l'accès aux technologies nouvelles de sous-titrage de films pour le cinéma et la télévision, par les techniques de reproduction de films et par les systèmes de transmission de signaux utilisant les fibres optiques, la télévision par câble, la télévision à haute définition, etc. 39/. Dans les services d'expertise comptable et de comptabilité, l'accès aux techniques nouvelles est également indispensable à la compétitivité des entreprises 40/. Beaucoup de petites entreprises de pays en développement n'ont pas les moyens d'avoir accès à de telles technologies et se trouvent donc mal équipées pour soutenir la concurrence. Quelques pays ont essayé de surmonter ce handicap en détachant du personnel à l'étranger et en réalisant des programmes relatifs au matériel détenu par les utilisateurs de leurs services dans d'autres pays 41/. Dans le cas des assurances, il est de plus en plus évident que la compétitivité repose sur la conception de produits très élaborés, sur le développement de nouvelles techniques d'évaluation des risques industriels, sur une amélioration de la capacité de concevoir des mécanismes de réassurance et sur l'amélioration de la distribution et des systèmes de traitement de données. Toutes ces fonctions dépendent beaucoup de technologies nouvelles. Les carences dans ce domaine ont freiné le développement des compagnies d'assurance dans plusieurs pays en développement 42/.

43. Quelques pays en développement ont réussi à s'assurer un accès aux technologies nouvelles en concluant des accords spéciaux avec des sociétés transnationales opérant sur leur territoire. Lorsque la capacité d'assimilation, d'adaptation et de diffusion des pays d'implantation le permet, l'introduction de clauses appropriées dans les accords de coentreprise peut faciliter l'accès aux technologies nouvelles. Dans de nombreux cas toutefois, les effets de ces clauses sont amoindris par une forte segmentation du marché qui fait de grandes sociétés transnationales de services les fournisseurs exclusifs d'autres sociétés transnationales. Cela vaut pour de nombreux services professionnels et services aux entreprises, ainsi que pour les services bancaires, les services d'assurance, les services de transport et autres services.

e) Participation de fournisseurs étrangers

44. Un accroissement de la participation de fournisseurs étrangers de services peut avoir un certain nombre d'effets positifs sur les restrictions financières, la compétitivité sur les marchés intérieurs, la formation et le perfectionnement des ressources humaines, le transfert de technologie dans

le secteur des services, et l'accès aux réseaux internationaux d'information et aux systèmes internationaux de distribution. A l'inverse, la participation étrangère peut être parfois jugée incompatible avec la réalisation des objectifs macro-économiques et sociaux d'un gouvernement et ses politiques concernant des secteurs de services spécifiques. Les pays en développement sont soucieux d'empêcher des entreprises étrangères d'acquérir sur leurs marchés une importance disproportionnée qui les conduirait à étouffer le développement des entreprises nationales - en particulier dans les nouveaux secteurs de services à forte intensité de connaissances - à recourir à des pratiques commerciales déloyales, à avoir des effets inopportuns sur la balance des paiements (en raison du rapatriement des bénéfices, des transactions intragroupes, de l'achat de facteurs de production à l'étranger et/ou du recours à des pratiques de prix de cession interne entre leurs diverses filiales et succursales). Par exemple, il peut être nécessaire de limiter les réinvestissements à l'étranger des primes d'assurance obtenues sur le marché local 43/ ou de neutraliser les incidences culturelles de services audiovisuels étrangers 44/, en particulier lorsqu'ils sont associés à des pratiques de cartélisation et à des pratiques anticoncurrentielles. Des mesures particulières sont nécessaires pour résoudre les conflits qui peuvent surgir entre les objectifs des sociétés transnationales et ceux des pays d'implantation.

45. Les observations qui précèdent montrent la nécessité de réaliser des études approfondies sur la contribution positive que peut apporter une plus grande libéralisation des marchés internationaux de services. Des efforts doivent être faits pour que les sociétés transnationales, loin de se limiter à accaparer les segments les plus rentables des marchés nationaux, empêchant ainsi le développement de services locaux efficaces, deviennent au contraire un facteur de changement et de modernisation des marchés de services dans les pays en développement.

46. L'Accord général sur le commerce des services, dans le cadre des Négociations d'Uruguay, définit les conditions dans lesquelles des fournisseurs étrangers de services peuvent bénéficier d'un accès sûr aux marchés et du traitement national aux termes d'engagements négociés fermes figurant dans des listes d'engagements. Ces conditions permettent également aux pays en développement de limiter les concessions aux secteurs dans lesquels la présence de fournisseurs étrangers est considérée comme utile aux programmes de développement, et d'obtenir des engagements spécifiques de la part des fournisseurs bénéficiant d'un tel accès, ainsi que des concessions réciproques de la part de leurs partenaires commerciaux.

#### B. Cadre général

47. Les gouvernements disposent de tout un ensemble d'instruments pour encourager le développement de secteurs de services compétitifs. Quelques-uns - politique de change, politique commerciale, politique budgétaire et politique de crédit - relèvent des politiques macro-économiques. D'autres passent par des modifications du cadre institutionnel et réglementaire, tandis que la réalisation d'objectifs plus spécifiques peut nécessiter l'adoption de stratégies particulières visant à positionner les entreprises nationales sur le marché international.

48. La gestion du taux de change joue un rôle essentiel dans la stimulation de la compétitivité de toute activité économique. De par leur caractère intangible, les services sont très sensibles à des politiques de change mal conçues, et le maintien d'un taux de change surévalué ou sous-évalué peut leur être extrêmement préjudiciable. Très souvent, une telle situation de change ne sert qu'à alimenter le marché noir de devises, déprime gravement l'activité, compromet la compétitivité des services produits localement et favorise les mouvements transfrontières de services ou la consommation de ceux-ci à l'étranger. Une forte instabilité du taux de change est tout aussi préjudiciable au développement de services autochtones du fait de l'élément de risque qu'elle introduit. Le tourisme est à cet égard une activité particulièrement vulnérable 45/.

49. L'incorporation de services "importés" pour contribuer à la réalisation des objectifs d'un développement soutenu, que ce soit par la protection de l'environnement 46/, par un accès plus facile aux technologies nouvelles, aux réseaux d'information et aux filières de distribution ou par une amélioration des capacités de formation et de production de savoir-faire local, peut également être un important élément de la politique de développement, comme le montre l'exemple des accords de type coentreprise pour le développement de l'industrie de la construction dans certains pays en développement, qui ont facilité à la fois les mouvements temporaires de main-d'oeuvre et le transfert de technologie à des conditions favorables 47/. En l'espèce, l'objectif est de réaliser une association mutuellement avantageuse entre l'investisseur étranger et le pays d'accueil, en précisant les conditions du traitement fiscal, financier (crédit) et opérationnel des entreprises à participation étrangère partielle ou totale. Les politiques relatives au commerce des marchandises ont également eu des incidences sensibles sur l'évolution et le développement des services. Les importations de matériel et de facteurs de production pour diverses activités de services, en particulier de produits de haute technologie et de produits pour les infrastructures de télécommunications, doivent s'inscrire dans un contexte suffisamment libéral pour ne pas freiner le développement des services qui dépendent de ces facteurs de production 48/.

50. Dans les pays en développement, la réglementation de nombreuses activités de services n'est pas toujours bien adaptée. Certaines activités se sont développées avec vigueur, précisément en raison de l'existence de normes et de réglementations correspondantes. Par exemple, le développement de services tels que les services d'expertise comptable et de comptabilité a été favorisé par les normes de comptabilité que l'Etat imposait aux entreprises à des fins fiscales ou autres. L'utilisation de services de contrôle de la qualité est souvent stimulée par l'application de normes de certification imposées par l'Etat ou par des associations professionnelles sectorielles aux exportateurs. Un cadre juridique approprié pour la protection de la propriété intellectuelle peut également favoriser le développement et l'utilisation de services endogènes 49/. Les réglementations relatives à la protection de l'environnement suscitent quant à elles une nouvelle demande de services aux producteurs dans les pays en développement 50/. La question des réglementations sera étudiée en détail à un stade ultérieur au titre du point 3 b) du programme de travail de la Commission.

51. Dans certains secteurs de services, notamment les services à forte intensité de connaissances qui sont par conséquent tributaires de facteurs technologiques, les expériences les plus positives 51/ révèlent que les pouvoirs publics jouent un rôle important dans le développement de ces activités à la fois sur le marché intérieur et sur le marché international 52/. Les gouvernements utilisent à cette fin les subventions directes, les achats publics, les incitations fiscales et d'autres mécanismes. Un soutien budgétaire ou en matière de crédit peut être indispensable dans le cas d'entreprises qui n'ont pas suffisamment d'actifs corporels à offrir en garantie de leurs demandes de prêts.

### C. Stratégies spécifiques

52. Le renforcement des services passe par la conception et l'exécution de stratégies spécifiques afin de surmonter les faiblesses inhérentes à l'infrastructure de base et aux services fournis aux producteurs dans les pays en développement.

#### a) Modernisation de l'infrastructure des télécommunications

53. La plupart des pays en développement s'emploient à moderniser et améliorer les infrastructures de base (télécommunications, ports, aéroports, travaux d'irrigation, infrastructures énergétiques, etc.), à développer les services de protection de l'environnement (traitement des eaux usées, réduction de la pollution occasionnée par les transports routiers et aériens 53/) et à améliorer les ressources humaines nationales en rénovant le système éducatif. Une infrastructure moderne et efficace de télécommunications, capable de soutenir - à un coût raisonnable - le développement intérieur et international de services tels que services bancaires, services de transport et autres services qui utilisent directement les réseaux de télécommunications, est indispensable 54/. En l'absence d'une telle infrastructure, il n'est guère possible pour un pays d'accroître sa part du commerce mondial des services, qu'il s'agisse des exportations sur les marchés extérieurs ou de l'accès à des services de pointe importés. Pour accroître l'investissement dans les infrastructures de télécommunications (financement, matériel et compétences), certains pays ont eu recours au système CET 55/, qui permet de confier à des entreprises nationales ou étrangères privées la mise en place et l'exploitation des réseaux de télécommunications.

54. Certains pays ont innové en privatisant les services de télécommunications et en y associant des capitaux étrangers 56/, ce qui semble avoir procuré un certain nombre d'avantages : nouvelles techniques de gestion, améliorations technologiques, réduction des coûts et expansion des services 57/.

55. Le risque de voir s'élargir l'actuel écart entre pays en développement et pays développés dans le domaine des télécommunications suscite des inquiétudes. Alors que les premiers en sont encore à essayer d'atteindre le niveau technologique de la numérisation des télécommunications, les seconds construisent déjà les nouveaux réseaux à fibres optiques qui leur permettront de transmettre beaucoup plus d'informations, et beaucoup plus d'informations complexes, à la vitesse de la lumière. Presque toutes les catégories

d'informations numérisées peuvent être transmises de cette façon, qu'il s'agisse d'images, de sons ou de textes, y compris l'information provenant d'ordinateurs rapides. L'information circulera à des vitesses et en quantités différentes dans les pays développés et dans les pays en développement tout simplement à cause d'infrastructures de télécommunications différentes.

b) Services aux producteurs

56. La fragilité de l'offre locale de services aux producteurs et, dans une moindre mesure, l'incapacité d'exprimer une demande de tels services limitent les possibilités d'adapter l'activité économique intérieure aux exigences d'efficacité et de compétitivité d'une économie dynamique et de plus en plus mondialisée. Les services aux producteurs sont le maillon décisif de la chaîne de valeur ajoutée 58/. Dans ces conditions, les entreprises élaborent des stratégies compétitives "sur mesure", qui s'appuient notamment sur la structure compétitive du secteur considéré, la position de ces entreprises dans ce secteur et l'identification précise de ce qui leur confère des avantages compétitifs. Elles doivent rechercher les moyens de créer des avantages en évaluant les possibilités offertes par les technologies nouvelles, l'évolution des exigences de leur clientèle, l'apparition de nouveaux segments ou créneaux dans le secteur, l'évolution des coûts ou des approvisionnements en facteurs intermédiaires et l'évolution des réglementations gouvernementales. De plus, les stratégies devraient viser à mettre les entreprises en position de tirer parti des changements structurels, de développer l'innovation et de préserver leurs avantages à long terme.

57. Les pays en développement ont entrepris des programmes d'ajustement structurel afin de créer des conditions qui soient plus favorables à une compétitivité et une efficacité accrues de leurs entreprises; toutefois, beaucoup de ces programmes négligent les liens entre services aux producteurs et ajustement dans les secteurs manufacturier et agricole. Les services aux producteurs ont précisément pour rôle d'aider les entreprises à acquérir la flexibilité nécessaire pour s'adapter à des situations plus concurrentielles et plus incertaines.

58. Les stratégies structurelles visant à renforcer le développement et la compétitivité des services locaux aux producteurs devraient ainsi comprendre des mesures spécifiques de stimulation de la demande et de l'offre concernant ces services. La demande découlant des besoins d'autres secteurs, les conditions rencontrées par ceux-ci en matière de réglementation et de compétitivité détermineront la vigueur de cette demande, en particulier dans le cas des secteurs soumis à la concurrence internationale. De plus, les changements structurels qui modifient l'activité économique sous la pression des préoccupations écologiques non seulement transforment la structure technologique de cette activité économique, mais élargissent aussi la demande de différents services - commercialisation, gestion de l'environnement, expertise comptable, évaluation technologique et évaluation des risques, surveillance de l'environnement et autres services auxiliaires tels que l'essai de produits 59/. Cette expansion de la demande est en grande partie satisfaite par des fournisseurs étrangers. L'enjeu principal est donc d'encourager une offre autochtone de services pour répondre à ces besoins.

59. Pour stimuler l'offre de services locaux, les gouvernements ont eu recours à divers instruments : soutien financier direct (par exemple, pour compenser un manque de capital-risque) 60/; encouragements budgétaires et encouragements en matière de crédit (par exemple, exonération des droits d'importation sur les matériels, exonérations fiscales sur les redevances, mécanismes d'amortissement accéléré ou prêts subventionnés) 61/; modification du cadre réglementaire afin de réduire ou d'éliminer les lignes de démarcation entre différents services (par exemple, intégration des services téléphoniques, des services de calcul et des services de télévision par câble afin d'offrir des services multimédias utilisant les réseaux à fibres optiques) 62/; mesures spécifiques pour éviter une "concurrence destructive" ou "l'écrémage du marché" par des fournisseurs étrangers 63/. Deux autres éléments de la stratégie visant à promouvoir l'offre de services locaux sont les encouragements à "l'externalisation" du savoir-faire "intégré" 64/, et la création de centres de services ou de centres de formation visant à former du personnel national dans le secteur des services aux producteurs. Dans certains pays, ces centres deviennent de véritables pépinières d'entreprises de services aux producteurs.

#### Encadré 2

##### Centres de services aux producteurs : Un exemple

Les centres de services aux producteurs qui se sont développés dans le nord de l'Italie dans l'industrie des textiles et de la confection constituent une expérience intéressante d'articulation efficace des besoins de l'offre et de la demande. Très souvent, ces centres de services bénéficient du soutien des autorités publiques locales et des associations professionnelles d'entreprises utilisatrices de services. Leur existence a permis de maintenir une structure de production traditionnelle dans les industries considérées (reposant en général sur le groupe familial), tout en accroissant la compétitivité des produits fabriqués.

Source : Flavia Martinelli, "Productive Organization and Service Demand in the Italian Textile and Clothing Districts: A Case Study", dans CNUCED, Services and Development Potential: The Indian Context (UNCTAD/ITP/22), p. 275 à 322.

## II. Stratégie extérieure pour développer des services pouvant soutenir la concurrence internationale

### A. Amélioration des conditions d'accès aux marchés internationaux

60. Pour s'implanter sur les marchés internationaux et accroître leur part dans le commerce mondial des services, les pays en développement doivent surmonter une série d'obstacles. La solution de ces problèmes passe par l'adoption d'une stratégie appropriée de négociation - pour traiter aussi bien avec d'autres gouvernements, au niveau multilatéral, régional ou bilatéral 65/, qu'avec des sociétés transnationales. Les principales difficultés rencontrées sont décrites ci-après.

#### a) Les sociétés transnationales et la concentration des marchés

61. L'essor des sociétés transnationales fait que de nombreux marchés de services sont dominés par un nombre relativement restreint d'entreprises. Ainsi, huit sociétés des pays développés détiennent à elles seules 41 % du marché de la réassurance 66/. Pour ce qui est des services d'ingénierie, la majeure partie de la demande (70 %) émane des pays en développement, mais la quasi-totalité de l'offre (90 %) provient des pays développés 67/. Six sociétés de pays en développement seulement figurent parmi les 20 principales entreprises du secteur des transports aériens. Les 10 premiers groupes de publicité du monde appartiennent à des pays développés, de même que les 20 plus grandes entreprises de services de gestion, les 15 principaux cabinets d'experts - comptables et les 15 plus grosses sociétés de services informatiques. Sur les 20 premières chaînes hôtelières du monde, une seule appartient à un pays en développement. On observe une concentration analogue dans le secteur des services audiovisuels, la plupart des entreprises qui financent et distribuent des oeuvres récréatives étant situées aux Etats-Unis 68/. En 1988, 63 % des 1 000 principales banques du monde et 78 % de leurs actifs totaux étaient originaires des Etats-Unis, du Japon, d'Allemagne, de France, d'Italie, du Royaume-Uni, du Canada et de Suisse. En ce qui concerne les recettes mondiales provenant du tourisme, plus de 80 % vont à l'Europe occidentale et aux Etats-Unis. Le secteur de l'hôtellerie et celui des voyages sont l'empire de quelques entreprises des pays développés 69/. La publicité est essentiellement aux mains d'un groupe restreint d'entreprises des Etats-Unis, du Royaume-Uni et du Japon, et les services comptables sont dominés par six grands cabinets. Quant aux services audiovisuels, les Etats-Unis accaparent à eux seuls plus de 50 % du temps de projection dans le monde. Les sept principales sociétés américaines engrangent 85 % des recettes cinématographiques et détiennent 66 % du marché des vidéocassettes (vente et location). Elles constituent un cartel connu sous le nom de Motion Pictures Association of America. Viennent ensuite, par ordre d'importance, la France et l'Italie, dont la part du marché mondial représente 13 % 70/. Cette forte concentration découle souvent du fait qu'il faut d'énormes capitaux et un réseau complexe d'organismes interdépendants pour conserver un avantage technique et exploiter plusieurs "produits" à la fois. Ainsi, pour des services comme la publicité, la comptabilité ou les conseils en matière de gestion, des liens avec la clientèle sont tissés dans le monde entier, ce qui rend difficile aux entreprises des pays en développement de prendre pied sur les marchés internationaux.

62. Si les pays développés se taillent la part du lion dans le domaine des services, c'est notamment à cause du rôle des sociétés transnationales originaires de ces pays. Leurs marchés sont quasiment oligopolistiques, les pratiques commerciales sont loin d'être transparentes, des relations complexes intra-entreprises exercent une influence prépondérante et les obstacles à l'entrée sont élevés. Les Etats-Unis, en particulier, qui disposent d'un marché intérieur vaste et relativement homogène, exploitent fructueusement l'innovation qui peut être rentabilisée rapidement et rapporter beaucoup d'argent. Des économies d'échelle sont possibles quand le marché national est étendu. Les entreprises peuvent recueillir plus vite les fruits de l'innovation et en retirer de plus grands profits. La chose est plus difficile dans la Communauté européenne qui est morcelée (les langues, les coutumes, les goûts et les lois ne sont pas les mêmes) et où la mise au point de variantes locales est plus coûteuse et plus lente. Pour les pays en développement, les problèmes sont encore plus graves. Une fois qu'elles ont atteint une "masse critique" sur le plan international, les grandes entreprises rentables sont pratiquement assurées de faire des économies d'échelle. Telle semble être la principale cause de la prédominance des sociétés transnationales. Il est donc difficile aux nouveaux venus sur le marché de rivaliser avec elles, en particulier lorsqu'il s'agit d'entreprises du tiers monde. Ainsi, de grandes sociétés transnationales américaines du secteur manufacturier ou financier font largement appel, à l'étranger, aux entreprises avec lesquelles elles traitent déjà aux Etats-Unis ou à des entreprises analogues, qu'elles opèrent sur des marchés avancés comme la Communauté européenne ou dans des pays en développement. Avec l'évolution rapide des services, découlant de la mise au point de nouvelles techniques et de l'acquisition de nouvelles connaissances, il est plus facile au gros fournisseur d'intégrer lui-même ces services qu'au client de les acheter à plusieurs petites entreprises et de les assembler.

63. Dans bien des cas, les entreprises des pays développés bénéficient de l'appui financier des pouvoirs publics de leur pays d'origine. Par exemple, dans le secteur des services de construction, les flux commerciaux sont manifestement faussés par plusieurs facteurs comme les importantes subventions accordées par l'Etat aux entreprises exportatrices, l'aide liée, les montages financiers extérieurs ainsi que les pressions politiques et autres.

b) Pratiques anticoncurrentielles

64. La forte concentration du secteur tertiaire permet aux fournisseurs de se livrer à des pratiques commerciales anticoncurrentielles qui nuisent au bon fonctionnement du marché et aggravent les difficultés rencontrées par de nouvelles entreprises, en particulier celles des pays en développement, pour se lancer dans des opérations internationales. Cela fait obstacle au développement d'une saine et fructueuse concurrence. Les utilisateurs de services en pâtissent tout particulièrement; et les concurrents potentiels ne peuvent pas s'affirmer. Le recours à de telles pratiques par certaines sociétés transnationales peut également freiner le développement des pays d'accueil en empêchant la bonne application de la politique fiscale et de la politique de change et en établissant une discrimination en matière de prix.

65. C'est dans le domaine des transports maritimes et aériens que ces pratiques sont le plus manifestes. Le Code de conduite des conférences maritimes en réglemente certaines, mais des carences structurelles empêchent encore les pays en développement d'assurer une plus grande part du transport de vrac. Les sociétés transnationales exercent également un contrôle important en intégrant verticalement leurs opérations ou en exigeant que les contrats soient passés exclusivement f.o.b. 71/. Dans les transports aériens, des agences de voyage et des compagnies d'aviation abusent de leur position dominante et pratiquent des tarifs "prédatoires" pour éliminer la concurrence. De nombreux abus ont été détectés en ce qui concerne l'utilisation de systèmes informatisés de réservation, au point que la Communauté européenne a adopté des règles dans ce domaine, précisant où se situait la frontière entre l'accès nécessaire aux réseaux d'information et le recours à des pratiques déloyales. Des mesures analogues ont été prises par les Etats-Unis, et l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) a établi un code de conduite dans ce domaine 72/.

66. Les arrangements de type cartellaire visant à fixer les primes et à protéger le marché sont courants dans le secteur des assurances. Certaines sociétés transnationales offrant des services professionnels aux entreprises limitent la gamme de ceux qui sont fournis aux clients d'une de leurs filiales pour éviter des conflits d'intérêts avec les clients d'une autre filiale située dans un autre pays 73/.

67. L'Accord général sur le commerce des services contient des dispositions concernant la concentration du marché et le recours aux pratiques commerciales restrictives, mais elles apparaissent nettement insuffisantes. L'expérience montre que ces pratiques peuvent saper la crédibilité même des accords commerciaux multilatéraux. Il faut donc s'attaquer sérieusement aux problèmes, en créant des mécanismes vraiment efficaces d'indemnisation et de règlement des différends.

c) Accès aux réseaux d'information et aux circuits de distribution

68. Nous avons déjà souligné le rôle primordial des réseaux de télécommunication et de l'accès aux circuits de distribution pour de nombreux services. Si l'on veut pouvoir offrir des services financiers compétitifs, en particulier, il est très important de créer des réseaux d'information permettant d'utiliser des instruments nouveaux et facilitant l'emploi de techniques modernes de gestion, ainsi que la liaison avec des entreprises situées à l'étranger. Dans le domaine des services audiovisuels, entre autres, l'accès aux circuits de distribution est essentiel pour pouvoir diffuser les "produits" d'autres pays sur les écrans de cinéma ou de télévision 74/. Le développement des services liés au tourisme dépend beaucoup de l'accès aux réseaux d'information et de distribution constitués par les compagnies aériennes, les agences de voyage et les chaînes d'hôtels, mais le compartimentage du marché empêche de nombreux fournisseurs des pays en développement d'utiliser ces circuits 75/.

69. L'accès aux réseaux est indispensable pour développer les exportations dans des secteurs comme la banque, certains services professionnels, les transports aériens et l'informatique 76/. Il est devenu encore plus difficile depuis que les chaînes de distribution ont commencé à s'internationaliser, créant leurs propres réseaux qui regroupent des activités allant de la conception du produit ou du service à sa fourniture au consommateur final où qu'il se trouve. Ces réseaux confèrent de très nets avantages concurrentiels. Qui plus est, ils sont si "fermés" qu'il est pratiquement impossible de s'implanter sur le marché de l'assurance et des services audiovisuels, informatiques, professionnels et bancaires, entre autres. Il est donc capital de faciliter l'accès des entreprises de services des pays en développement aux réseaux d'information et de distribution si l'on veut les aider à jouer un plus grand rôle dans le commerce mondial des services. Les articles IV et XIX.2 de l'Accord général sur le commerce des services prévoient que ces pays pourront subordonner l'ouverture de leurs propres marchés et l'octroi du traitement national aux fournisseurs étrangers à l'obtention de cet accès. La question de l'accès aux réseaux sera examinée au titre du point 3 e) du programme de travail de la Commission permanente.

d) Accès aux marchés et restrictions au mouvement international de personnes

70. Des engagements concernant la suppression de diverses règles entravant l'accès aux marchés de services sont actuellement négociés dans le cadre des Négociations d'Uruguay et font également partie de nombreux accords commerciaux régionaux. Les pays en développement se sont employés tout particulièrement à obtenir des engagements concernant le mouvement des personnes physiques qui se déplacent pour fournir des services.

71. Pour les services comme pour les biens, les pays en développement ont un atout dans les secteurs laborivores. Pour exploiter cet avantage, ils peuvent notamment exporter des services par le biais du mouvement temporaire de personnes. Les ressources extérieures transférées par les travailleurs expatriés représentent une part importante des recettes d'exportation de nombreux pays en développement 77/. Ces travailleurs sont plus ou moins qualifiés et comprennent des cadres, des professionnels et des techniciens. Les restrictions au mouvement de personnes ne résidant pas à l'étranger (consultants en informatique, etc.) peuvent aussi nuire aux exportations de services des pays en développement. Pour nombre de ces pays, la prestation internationale de services grâce au mouvement de personnes est la seule façon de prendre part aux échanges mondiaux. La suppression des obstacles à ces déplacements temporaires est donc indispensable 78/.

72. En ce qui concerne les services professionnels, des problèmes concernant la reconnaissance des qualifications peuvent faire obstacle aux exportations 79/. Le point 3 h) du programme de travail de la Commission permanente prévoit l'étude des possibilités qui s'offrent aux pays en développement de mieux exploiter leur potentiel dans ce domaine 80/.

B. Eléments d'une stratégie pour accroître la participation des pays en développement au commerce international de services

a) Le cadre général

73. A l'échelle multilatérale, l'Accord général sur le commerce des services, discuté dans le cadre des Négociations d'Uruguay, prévoit que les fournisseurs étrangers de services obtenant accès aux marchés des pays en développement devront accepter certaines conditions concernant le transfert de techniques, la formation et l'utilisation de leurs réseaux d'information de distribution <sup>81</sup>/. Dans ce cadre général, les pays en développement ont essayé de négocier un abaissement des obstacles réglementaires entravant leurs exportations de services.

74. Les services ont déjà été incorporés à plusieurs programmes d'intégration régionale des pays en développement. La complémentarité ainsi que les affinités culturelles peuvent favoriser le commerce et accroître la compétitivité des services. Les exportations à l'extérieur de la région peuvent être encouragées par la création d'associations. La concentration est de nature à renforcer le pouvoir de négociation des membres, et la mise en commun des ressources favorise l'accès aux réseaux d'information, aux circuits de distribution et à l'équipement nécessaire pour moderniser l'infrastructure.

b) Les options

75. Les pays en développement sont conscients de la nécessité de stimuler leurs exportations de services non seulement pour accroître leurs recettes en devises, mais encore pour encourager l'emploi, perfectionner leur main-d'oeuvre et renforcer le secteur tertiaire national en général. Les exportations de certains biens étayent normalement les exportations de services et, vice versa, l'exportation de certains services aide à exporter davantage de biens.

76. Pour développer les exportations de services, il faut donc s'employer à établir des entreprises compétitives au niveau national, ainsi qu'à abaisser les obstacles à l'implantation sur le marché mondial. Le secteur tertiaire peut être renforcé grâce à des stratégies visant à : a) stimuler les services pour lesquels le pays semble avoir un avantage comparatif; b) accroître leur compétitivité par des mesures spéciales; c) améliorer les conditions d'accès aux marchés étrangers, au moyen de négociations multilatérales, régionales et bilatérales avec les gouvernements et les sociétés transnationales pour supprimer les obstacles restreignant les possibilités d'exportation.

77. Ces stratégies devraient permettre d'accroître les exportations de services dans les secteurs où les pays en développement possèdent ou peuvent acquérir un avantage comparatif. Cet avantage peut découler de facteurs qui ne sont pas nécessairement liés à des éléments "naturels" : nombre d'entre eux dépendent en fait du niveau et des caractéristiques du développement antérieur. La quantité et la qualité des ressources affectées à la recherche, la formation, le degré de développement de la technique et de l'industrie, l'acquisition de connaissances utiles pour la production, les dimensions du marché intérieur ainsi que la nature et le champ de la réglementation - tous ces facteurs influent sur la compétitivité nationale et internationale de

nombreux services. Les pays en développement doivent en tenir compte pour déterminer comment se doter de services compétitifs quand la force relative des pays industrialisés dans ce domaine est la conséquence de leur propre histoire.

i) Promotion de services pour lesquels les pays en développement possèdent ou peuvent acquérir un avantage comparatif

78. Les avantages comparatifs sont pratiquement les mêmes pour les services que pour les biens. Le prix, la qualité et le respect des délais de livraison sont des facteurs communs influant sur la compétitivité des uns comme des autres. Comme dans le cas des biens, les pays peuvent exploiter leurs avantages inhérents (découlant de leur situation géographique ou de leur dotation en ressources); ils peuvent aussi devenir compétitifs en prenant des mesures particulières.

79. Les pays en développement jouissent normalement d'avantages comparatifs dans le domaine des services pour les raisons suivantes : a) leur situation géographique, leur histoire ou leur culture leur confèrent des atouts (des activités comme le tourisme, certains services de transport, la traduction, l'enseignement et même la santé dépendent beaucoup de ces éléments); b) la main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée est relativement peu coûteuse, ce qui favorise les services laborivores (bâtiment et travaux publics, services domestiques, travaux agricoles saisonniers, hôtellerie, restauration et de nombreux services professionnels et services aux entreprises) 82/. Plusieurs pays ont pris des mesures spéciales pour encourager les exportations de main-d'oeuvre 83/. Ils ont également pris des dispositions pour perfectionner les compétences en renforçant la formation, mis en place des réseaux d'information et favorisé l'exportation de services nouveaux 84/, tout en s'implantant sur de nouveaux marchés 85/. Il est également important de repérer les "créneaux" à prendre pour l'exportation de services particuliers comme le doublage et le sous-titrage de films, la numérisation des données, l'impression et l'édition, certains services professionnels, etc.

ii) Renforcement de la compétitivité

80. La part des différents fournisseurs dans le commerce des services dépend essentiellement de leur compétitivité. Celle-ci est déterminée par plusieurs facteurs : a) les moyens financiers; b) la capacité d'utiliser efficacement les télécommunications et les techniques d'information; c) les connaissances, les compétences et la réputation acquises; d) l'aptitude à établir des réseaux; e) la solidité des relations avec la clientèle; f) la présence sur les principaux marchés; g) la capacité d'offrir tout un ensemble de services; h) la taille du marché intérieur; i) le soutien de l'Etat 86/.

81. Nombre de ces facteurs ne stimuleront les exportations que si des mesures spéciales sont prises pour permettre aux entreprises de diversifier leur offre, d'avoir accès aux marchés étrangers en créant leurs propres circuits de distribution 87/, d'acquérir les techniques dont elles ont besoin pour soutenir efficacement la concurrence, de parer aux risques, d'investir et de se moderniser en achetant du matériel de pointe (qui est souvent cher).

82. Les connaissances acquises dans le secteur manufacturier, l'agriculture ou les industries extractives peuvent être à l'origine d'avantages concurrentiels. Ces connaissances peuvent être "transformées" en activités exportables dans la mesure où elles sont externalisées et organisées de façon à faciliter la pénétration des marchés étrangers, avec la création de systèmes appropriés d'information et de distribution 88/. Pour favoriser la création d'avantages concurrentiels, on peut également exporter une gamme complète de services à partir d'un endroit donné (téléports, zones franches, arrangements hors frontières). Cela permet aux pays dont les télécommunications laissent à désirer de pallier cette carence sans avoir à investir dans la modernisation de l'ensemble du réseau national. Qui plus est, de nombreux services de main-d'oeuvre - qualifiée et non qualifiée - peuvent être exportés dans le cadre du commerce transfrontière, ce qui évite les restrictions auxquelles sont soumis d'autres modes de livraison comme le mouvement temporaire de personnes. La concentration de personnel hautement qualifié, jointe à une bonne infrastructure dans le domaine des télécommunications, peut attirer des ressources pour le développement de services à forte intensité de connaissances, comme dans le cas de la Silicon Valley 89/. Certains pays ont entrepris de remplacer progressivement leurs exportations de biens par des exportations de services, en encourageant le développement d'activités qui permettent de prendre des créneaux très spécialisés sur le marché international 90/. D'autres favorisent l'exportation de biens incorporant un maximum de services nationaux et mettent au point des stratégies faisant des exportations de services le moteur des exportations de biens 91/.

83. L'amélioration de l'accès aux techniques nouvelles peut beaucoup contribuer à l'acquisition d'avantages concurrentiels. Les services traditionnels (finances et transports) tout comme les services informatiques modernes font de plus en plus appel à ces techniques. Celles-ci constituent généralement une importante source de compétitivité dans de nombreuses branches du secteur tertiaire, bien que, dans certains cas, elles exigent de gros investissements dans la formation de personnel ou dans l'achat de matériel spécial (par exemple, pour la manutention des conteneurs dans le domaine des transports).

84. La mise en valeur des ressources humaines influe aussi beaucoup sur la compétitivité. La formation est indispensable pour pouvoir mettre les compétences de la population au service d'activités productives, nouvelles ou traditionnelles 92/. La formation en cours d'emploi permet le transfert de connaissances des sociétés transnationales au personnel national. Les pouvoirs publics peuvent l'encourager en accordant des avantages fiscaux ou en subordonnant l'accès de ces sociétés au marché local à la condition qu'elles contribuent au perfectionnement de la main-d'oeuvre nationale 93/.

#### CONCLUSIONS

85. Pour l'analyse comparative des services dans les pays en développement, à laquelle elle doit procéder afin de déterminer les mesures à prendre pour aider ces pays à se doter de services compétitifs (point 3 a) du programme de travail), la Commission permanente pourra s'appuyer sur les travaux déjà accomplis par la CNUCED (dont cette note fait la synthèse) ainsi que sur

des études spéciales réalisées au titre des points 3 b) à 3 k) du programme de travail. De façon à organiser ses travaux de façon plus systématique, elle pourrait lier cette analyse aux activités exécutées au titre d'autres points de son programme, en définissant les questions prioritaires.

- La Commission permanente pourrait étudier les stratégies et politiques adoptées par les pays en vue de renforcer la compétitivité de leurs services, en se fondant sur des documents présentés par les Etats membres, développés et en développement, ainsi que sur d'autres études du secrétariat.
- Comme suite aux travaux analytiques prévus aux points 3 a) à k) du programme de travail, la Commission permanente pourrait envisager d'examiner les points forts et les points faibles des pays en développement dans certaines branches du secteur tertiaire, à partir d'études faites par le secrétariat et de renseignements fournis par les pays membres, par le secteur privé et par des organisations non gouvernementales. A cet égard, priorité pourrait être donnée aux secteurs qui semblent jouer un grand rôle dans le développement, ainsi qu'à ceux dans lesquels les pays du tiers monde peuvent avoir un avantage comparatif et des possibilités d'exportation.
- En coordonnant les travaux au titre de ce point avec d'autres activités du programme de travail, la Commission permanente pourrait s'intéresser tout particulièrement à l'effet de la libéralisation progressive et des importations de services sur le développement d'un secteur tertiaire compétitif, et examiner les difficultés rencontrées par les pays du tiers monde pour accroître leur participation au commerce mondial des services, conformément au point 3 g).

Notes

1/ Voir CNUCED, "Les services dans l'économie mondiale", UNCTAD/TDR/8 (tiré à part), 1989.

2/ H.G. Grubel, "Direct and Embodied Trade in Services", Institut Fraser, Service project discussion paper 86-1, Vancouver (Canada), 1986.

3/ Technology, Trade Policy and the Uruguay Round, Actes d'une table ronde tenue à Delphes (Grèce) du 22 au 24 avril 1989 (UNCTAD/ITP/23), deuxième partie, rapport de la table ronde.

4/ T. Elfring, "An International Comparison of Service Sector Employment Growth", Organisation des Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, Discussion Papers vol. 2, No 1, Genève, 1992.

5/ Les services dans l'économie mondiale (UNCTAD/TDR/8), tiré à part, op. cit.

6/ G. Russell Pipe, "Services de télécommunication : considérations pour les pays en développement dans les Négociations d'Uruguay", Commerce des services : questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 53 à 123.

7/ Huitième session de la Conférence : rapport analytique du secrétariat de la CNUCED à la Conférence (TD/358), chap. IV.

8/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer Services Development and Trade: Malaysia and ASEAN in the Uruguay Round", juillet 1991.

9/ Albert Bressand, "L'accès aux réseaux et le commerce des services dans le sillage des Négociations d'Uruguay", Commerce des services : questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 237 à 273.

10/ Les services aux producteurs sont fournis aux diverses étapes du processus de production, à savoir "en amont" (études de faisabilité, études de marché, conception de produits), en cours de production et parallèlement à la production (contrôle de la qualité, location de matériel, comptabilité et administration du personnel) et en aval, c'est-à-dire après la production (commercialisation, distribution, transport, publicité, services après-vente, etc.)

11/ UNCTAD/TDR/8, tiré à part, chap. II.

12/ Des études ont été faites pour le Groupe andin, le Mexique, le Brésil, le Chili, l'Argentine, la République dominicaine, la Tunisie, la République populaire de Chine, le Cap-Vert et la Malaisie. Les enquêtes ont porté sur plus de 6 000 entreprises.

13/ Sieh Mei Ling, op. cit., et les études sur la Tanzanie et le Cap-Vert.

14/ Etudes sur le Mexique, la République dominicaine, la Tunisie et la Chine.

15/ Des études sont en cours sur le Bénin, le Burundi, le Cap-Vert, l'Ouganda et la Tanzanie, dans le cadre du projet CAPAS.

16/ CNUCED, "Producer Services: China's Light Industry" (mars 1993).

17/ Des exemples de cette situation sont donnés dans les études sur les zones franches de la République dominicaine et sur les "maquiladoras" au Mexique.

18/ Yu Wei-Chiang, He Mao-Chun, Zhou Lin, Yang Yulong et Lin Xiaomao, "China's Tertiary Industry: Problems and Prospects" (CNUCED, projet d'étude, mars 1993).

19/ Ces caractéristiques ressortent principalement des études consacrées aux services aux producteurs en Malaisie, au Mexique et en Tunisie.

20/ Etudes sur les services aux producteurs au Mexique, en République dominicaine et en Tunisie réalisées dans le cadre de projets nationaux consacrés aux services.

21/ L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, p. 177 à 210.

22/ Huitième session de la Conférence : Rapport analytique du secrétariat de la CNUCED à la Conférence (TD/358), chap. IV.

23/ Christopher Findlay et Peter Forsyth, "ASEAN Interests in Air Transport Services in the Uruguay Round", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 321 à 362; voir aussi Le Mexique : Une économie de services (UNCTAD/ITP/58).

24/ D'après le PNUD, 80 pays exécutent des programmes de privatisation, qui ont entraîné la privatisation au cours des 12 dernières années de 8 500 entreprises publiques environ, la plupart dans des pays d'Europe orientale et dans l'ex-Union soviétique. Selon diverses sources, l'ensemble des transactions liées à des privatisations a représenté 53 milliards de dollars en 1992.

25/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer Services Development and Trade...", op. cit.

26/ Sieh Lee Mei Ling, "Professional Business Services in ASEAN and the Uruguay Round Trade Negotiations", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 35 à 76.

27/ Le Mexique : Une économie de services (UNCTAD/ITP/58).

28/ Un Hoe Park, "Trade in insurance in Korea", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 177 à 211).

29/ Cela permet d'assurer des services tels que les télécommunications, la distribution d'eau et d'électricité et même les transports et les services bancaires à des prix raisonnables pour les utilisateurs se trouvant dans des

régions éloignées sans préjudice pour les résultats financiers des entreprises.

30/ Dorothy Riddle, "Fostering the growth of new service exports from developing countries", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, p. 229 à 340, et Thierry Noyelle, "Computer software ..." op. cit.

31/ On peut signaler de nombreux cas de juristes, et aussi d'autres catégories professionnelles, dans les pays en développement qui sont obligés, pour gagner leur vie, de travailler comme chauffeur de taxi, par exemple.

32/ Chow Kit Boey, "International Trade in Tourism in ASEAN Region", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 363 à 395.

33/ Chow Kit Boey, op. cit.

34/ Thierry Noyelle, "Les services aux entreprises dans les Négociations d'Uruguay sur le commerce des services", dans Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26).

35/ Yehia Soubra, "Les services de construction et d'ingénierie : Points à retenir dans les négociations multilatérales sur le commerce des services", dans Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 203 à 235.

36/ Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, Les sociétés transnationales dans le développement mondial : Tendances et perspectives (ST/CTC/89).

37/ Pau Chan Tuck Hoong, "Trade in Services in Malaysia: Construction, Engineering and Medical Services", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, p. 127 à 176.

38/ L.M.S. Rajwar, "Trade in Shipping Services: India, Malaysia and Thailand", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2, p. 177 à 210.

39/ Malati Tambay Vaidya, "Trade in Media Services: Asia and the Pacific Region", dans Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 269 à 320.

40/ Thierry Noyelle, op. cit., p. 341 à 398.

41/ Thierry Noyelle, op. cit.

42/ J.F. Outreville, "Le commerce des services d'assurance", Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 167 à 202; Un Hoe, op. cit.; et Le Mexique : Une économie de services, op. cit.

43/ K. Sauviant et Z. Zimny, "Foreign direct Investment in Services: the neglected dimension in international services negotiations", dans Services and Development Potential: the Indian Context (UNCTAD/ITP/22), p. 71 à 221.

44/ S. Christopherson et S. Ball, "Les services audiovisuels : Considérations intéressant les négociations commerciales multilatérales", dans Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26).

45/ Françoise Vellas, "Approche du secteur du tourisme international" (rapport de consultant), CNUCED, avril 1993.

46/ Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection" (projet d'étude) CNUCED, mai 1993.

47/ Yehia Soubra, "Les services de construction et d'ingénierie : Points à retenir dans les négociations multilatérales sur le commerce et les services", dans Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 203 à 235.

48/ Thierry Noyelle, op. cit.

49/ Arturo Borja T., Antonio González Vargas, Lourdes Hernández et Alvaro Garcia Oramas, "Services de logiciel et d'informatique", Le Mexique : Une économie de services (UNCTAD/ITP/58).

50/ Bifani, op. cit.

51/ Par exemple, les services d'ingénierie et de construction en République de Corée, les services de programmation informatique et de logiciel en Inde.

52/ Loi de 1975 de la République de Corée sur les services de construction à l'étranger.

53/ Paolo Bifani, op. cit.

54/ Les pays en développement, qui représentent 70 % de la population mondiale et 20 % du PIB mondial, ne possèdent que 7 % du parc mondial de téléphones. On compte plus de téléphones à Tokyo que dans l'ensemble du continent africain.

55/ CET : "Construire - exploiter - transférer".

56/ Robert Devlin "El proceso de privatización y el bienestar social" (document ronéotypé, mars 1993), CEPALC, Santiago (Chili).

57/ Ibid.

58/ Sieh Lee Mei Ling, "Producer services Development and Trade...", op. cit.

59/ Paolo Bifani, "Services and Environmental Protection", projet d'étude, CNUCED, mai 1993.

60/ En Colombie, le plan Vallejo, lancé par le gouvernement, encourage notamment le développement d'entreprises de services par un financement à des conditions de faveur pour l'achat de matériel, la promotion internationale et l'acquisition de technologies.

61/ The Singapore Economy: New Directions, rapport du Comité économique du Ministère du commerce et de l'industrie, Singapour, février 1986. Le Gouvernement de Singapour a défini un programme visant à aider divers secteurs de services aux producteurs - services informatiques, services de contrôle de la qualité, services professionnels et gestion hôtelière.

62/ "Eyes on the Future", Newsweek, 31 mai 1993.

63/ Flavia Martinelli, "Services, Trade and Development", Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 2.

64/ Voir l'exemple de la société Tunisie Engineering et Construction industrielle (TECI), créée pour exploiter les connaissances accumulées en matière d'ingénierie de l'extraction de phosphates et d'engrais.

65/ Les plans de plusieurs groupements d'intégration économique, tels la Communauté économique européenne, le MERCOSUR et le Groupe andin, ainsi que des accords de libre-échange comme l'ALENA et les arrangements conclus dans le cadre de l'ANASE, prévoient une libéralisation du commerce des services.

66/ ReActions, mars 1988.

67/ Engineering News Record, vol. 223, No 6, 10 août 1989.

68/ Huitième session de la Conférence; Rapport analytique, op. cit.

69/ Francisca Carner, "America Latina y el Caribe: El Comercio de Servicios en Turismo y las Negociaciones de la Ronda Uruguay" (document ronéotypé).

70/ Francisca Carner, "El Comercio de Servicios Audiovisuales de América Latina" (document ronéotypé).

71/ Peter Faust, "Les services de transport maritime", Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 125 à 165.

72/ Philippe Brusick, Murray Gibbs et Mina Mashayekhi, "Anti-Competitive Practices in the Service Sector", Uruguay Round: Further papers on Selected Issues (UNCTAD/ITP/42), p. 122 à 156.

73/ Thierry Noyelle, op. cit.

74/ Susan Christopherson et Stephen Ball, "Les services audiovisuels : Considérations intéressant les négociations commerciales multilatérales", Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26), p. 275 à 340.

75/ Le Mexique : Une économie de services (UNCTAD/ITP/58).

76/ F. Vellas, op. cit.

77/ Voir TD/B/CN.4/24.

78/ Pang Eng Fong, "Labour Mobility, Trade in Services and the Uruguay Round: The Perspective of ASEAN Countries", Services in Asia and the Pacific (UNCTAD/ITP/51), vol. 1, p. 141 à 175.

79/ Paul Chan Tuck Hoong, op. cit.

80/ Voir TD/B/CN.4/27.

81/ Huitième session de la Conférence : Rapport analytique, op. cit.

82/ Ces avantages sont judicieusement exploités dans certains pays des Caraïbes, qui non seulement mettent à profit le faible coût de la main-d'oeuvre, mais encore tirent parti de leur langue - l'anglais - et de la proximité de marchés particulièrement intéressants.

83/ L'Inde, le Pakistan et les Philippines ont pris des mesures de ce type pour favoriser l'exportation de main-d'oeuvre contractuelle et individuelle. Ils ont adopté des règles concernant le recrutement, la durée de l'emploi, les primes et indemnités, la délivrance de permis et autres dispositions nécessaires.

84/ Dans les Caraïbes, les informaticiens sont payés cinq à dix fois moins cher que leurs collègues des Etats-Unis. Les logiciels de comptabilité de la compagnie Lufthansa sont conçus par une société indienne.

85/ Zhang Nigxiang, Chu Changyou et Xu Dansong, "Labour Service Exports from China: Present Situation and Future Potential" (document ronéotypé), Institut de recherche pour la coopération économique, Ministère des relations économiques et du commerce extérieurs, Beijing, novembre 1992.

86/ M. Gibbs et M. Hayashi, "Aperçu des questions sectorielles en rapport avec le cadre multilatéral relatif au commerce des services", Commerce des services : Questions sectorielles (UNCTAD/ITP/26, p. 1 à 52).

87/ Par exemple, les Chinois exportent de la main-d'oeuvre dans le cadre de leurs sociétés internationales de coopération économique et technique.

88/ La décentralisation des Petroleos de Venezuela a stimulé l'exportation de services pour l'étude, le forage et l'entretien de puits de pétrole, ainsi que pour la construction de routes. Une compagnie minière chilienne, la Codelco, a donné naissance à des entreprises spécialisées dans les techniques de pointe pour le cuivre, qui sont également exportées.

89/ En Egypte, le développement de la "Vallée des pyramides" repose sur ce principe; l'objectif est d'en faire le principal centre régional de services informatiques. Ce projet est exécuté en coopération avec des sociétés transnationales.

90/ L'accent est mis sur des services professionnels comme l'organisation de foires et d'expositions commerciales, les services de consultation et de gestion, les études techniques, l'électronique et les projets clefs en main pour les pays ayant entrepris de consolider leur base technique. The Singapore Economy, op. cit.

91/ L'exportation de services d'ingénierie étaye normalement l'exportation de biens d'équipement. A cet égard, on peut citer le cas du projet concernant le téléphone, exécuté à Lagos par la société Mendes Junior, du Brésil.

92/ The Singapore Economy, op. cit.

93/ On a constaté que les gens retiennent environ 10 % de ce qu'ils voient, 20 % de ce qu'ils entendent, 50 % de ce qu'ils voient et entendent et 80 % de ce qu'ils voient, entendent et font. Newsweek, 31 mai 1993.

-----