B L'INFRASTRUCTURE DANS LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

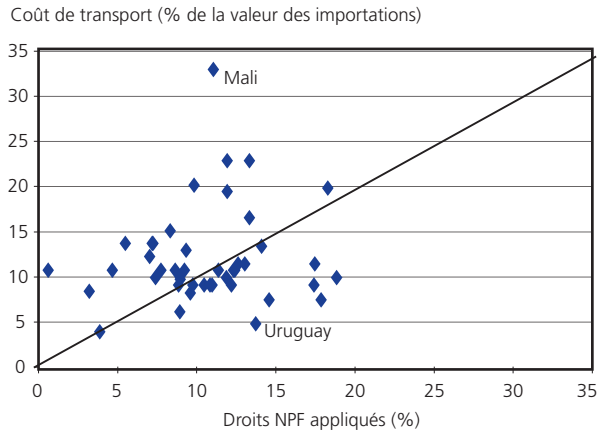
Le présent chapitre traite de la manière dont l'infrastructure essentielle et les services d'infrastructure favorisent le commerce et dont leur qualité et leur coût ont un impact sur les échanges. Il y est question de l'infrastructure des transports (routes, voies ferrées, aéroports, ports maritimes, etc.) et des services assurés par le secteur des transports et de la logistique ainsi que des réseaux de télécommunications et des services qu'ils permettent. Ce sont les secteurs participant à l'infrastructure physique qui revêtent une importance cruciale pour transférer biens et services des pays exportateurs vers les pays importateurs. Les paiements correspondants vont dans le sens inverse, des importateurs aux exportateurs. De ce fait, les services financiers font également partie des services d'infrastructure facilitant le commerce. Enfin, un certain nombre de services aux entreprises jouent un rôle important sur le plan de l'intermédiation ou du rapprochement entre exportateurs et importateurs. Ils fournissent des apports logistiques qui réduisent les coûts des transactions du commerce international et sont donc également des services d'infrastructure qui favorisent le commerce.

Après avoir établi que l'infrastructure et les services connexes jouent un rôle crucial dans les échanges internationaux, le chapitre examine comment les services d'infrastructure pourraient être rendus plus productifs et efficaces. Ces services sont, à des degrés divers, soumis aux imperfections du marché lesquelles rendent nécessaire une réglementation de la part des pouvoirs publics, mais les progrès techniques réalisés au cours de la dernière décennie ont modifié les conditions de concurrence, en particulier dans les télécommunications. De ce fait, des mesures des pouvoirs publics et parfois des réformes de la réglementation peuvent être nécessaires pour rendre les services d'infrastructure plus efficaces. Ces mesures sont complémentaires des politiques commerciales, car les gains tirés du commerce dépendent souvent de la qualité de l'infrastructure et des services connexes. On peut considérer, au moins en partie, l'infrastructure physique comme un bien public et il faut l'intervention des pouvoirs publics pour en assurer l'efficacité.

Les services d'infrastructure facilitent le commerce, qu'ils fassent ou non eux-mêmes l'objet d'échanges. De plus en plus, cependant, ils peuvent faire et font effectivement l'objet d'un commerce et l'ouverture à ce type d'échanges constitue l'une des voies permettant d'améliorer la qualité et de réduire les coûts. Ce chapitre examine enfin l'interface entre réglementation nationale et internationale lorsqu'il y a commerce de services d'infrastructure, tout particulièrement sous l'angle des possibilités d'amélioration de l'efficacité et de la productivité. Une section du chapitre est consacrée à chacun des quatre secteurs de services d'infrastructure.

1. SERVICES DE TRANSPORT

Graphique IIB.1
Importance relative des coûts de transport et des droits de douane en tant qu'obstacles au commerce



Note: Les chiffres sont ceux des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et de divers pays en développement d'Amérique latine, des Caraïbes et d'Afrique. Année la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2002 and 2003a); BDI de l'OMC; Hummels (1999a).

Le niveau de protection effectif résultant des coûts de transport est souvent plus élevé que celui assuré par les droits de douane. Selon une étude récente de la Banque mondiale (2001), pour 168 des 216 partenaires commerciaux des États-Unis, les obstacles constitués par les coûts de transport étaient supérieurs aux obstacles tarifaires. Pour la majorité des pays d'Afrique subsaharienne, l'incidence des coûts de transport sur les exportations (part du coût du transport international dans le montant des échanges) est cinq fois supérieure à l'incidence des coûts tarifaires (droits *ad valorem* effectivement payés, pondérés en fonction des échanges). Le graphique IIB.1 montre que dans de nombreux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, l'importateur paie relativement plus en frais de transport qu'en droits de douane (ces pays correspondent à la partie du graphique au-dessus de la ligne à 45 degrés).

En outre, les coûts de transport varient d'une région et d'un produit à l'autre. Le tableau IIB.1 montre que, dans les pays en développement, les dépenses de fret sont en moyenne supérieures de 70 pour cent à ce qu'elles sont dans les pays développés. C'est en Afrique qu'elles sont les plus élevées, représentant le double de la moyenne mondiale.

Au niveau des branches de production, les coûts de transport sont les plus élevés dans les branches produisant des marchandises ayant un rapport valeur-poids faible. En général, il est plus coûteux de transporter des produits agricoles et miniers que des produits manufacturés (tableau IIB.2).

Tableau IIB.1
Coûts du transport des marchandises par région, 2001
(Pourcentage de la valeur des importations)

Monde	**6,1**
Pays développés	5,1
Pays en développement	8,7
Afrique	12,7
Amérique latine	8,6
Asie	8,4
Pacifique	11,7

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2003a).

Tableau IIB.2
Le coût du transport en tant que source d'avantage comparatif
(Tarifs de fret pondérés en fonction des échanges, en pourcentage des importations, 1994)

	États-Unis	Nouvelle-Zélande	Argentine	Brésil	Chili	Paraguay	Uruguay
Tous les produits	**3,8**	**8,3**	**7,5**	**7,3**	**8,8**	**13,3**	**4,6**
Produits alimentaires et animaux vivants	8,2	14,5	9,9	10,4	12,7	12,0	3,6
Boissons et tabacs	6,9	9,4	11,3	9,0	8,4	10,4	4,8
Matières brutes	8,2	16,3	15,2	7,7	12,0	10,2	3,7
Combustibles minéraux, lubrifiants	6,6	9,9	14,7	10,7	11,8	20,9	4,7
Huiles et graisses d'origine animale et végétale	7,1	10,6	10,8	5,4	9,3	12,5	2,6
Produits chimiques et produits connexes	4,5	9,0	7,6	6,8	10,2	10,4	3,0
Articles manufacturés (par matière première)	5,3	10,0	9,4	8,5	10,9	11,2	4,7
Machines et matériel de transport	2,0	6,3	5,6	5,1	6,3	13,8	4,1
Articles manufacturés divers	4,7	6,6	9,3	8,1	9,1	15,2	5,8
Tous les autres produits	1,0	0,6	4,5	0,8	7,6	6,8	2,5

Note: Étant donné le peu de données disponibles, les coûts de transport sont donnés pour 1994 afin de faciliter la comparaison entre pays.
Source: Hummels (1999a), d'après les chiffres du Bureau du recensement des États-Unis, de Statistics New Zealand et du secrétariat de l'ALADI.

Divers facteurs déterminent les coûts de transport selon les pays. L'éloignement des principaux marchés et les autres caractéristiques liées à la géographie ne constituent que deux de ces facteurs. On estime, par exemple, que le doublement de la distance augmente les taux globaux de fret de 20 à 30 pour cent[46] et qu'en moyenne les coûts de transport des pays sans littoral sont de 50 pour cent plus élevés que ceux des économies côtières équivalentes (Limão et Venables, 2001). Parmi les autres facteurs importants qui affectent les coûts de transport, on peut citer l'importance des déséquilibres commerciaux d'un pays[47], le type de produits qu'un pays exporte ou importe, la proportion dans laquelle le transport se fait par conteneurs, la fréquentation de certains itinéraires, la qualité de l'infrastructure de transport et l'efficacité des services de transport connexes.

Les coûts de transport élevés constituent un obstacle au commerce et empêchent la concrétisation des avantages découlant de la libéralisation des échanges. Les différences de coûts de transport entre pays, y compris entre différents modes de transport, sont à l'origine d'avantages absolus et comparés et affectent le volume et la composition des échanges. Par exemple, un pays ayant des coûts de transport aérien assez bas pourra jouir d'un avantage comparatif pour les marchandises pour lesquelles le facteur temps est important.

46 Par exemple, Hummels (1999a) estime à 0,27 l'élasticité en fonction de la distance.

47 Ainsi, si les exportations d'un pays à destination d'un partenaire commercial sont très supérieures à ses importations en provenance de ce même pays, de nombreux transporteurs doivent au retour ramener des conteneurs vides. De ce fait, la totalité du coût du voyage de retour est imputée à l'exportateur. Par contre, si les échanges sont équilibrés, les conteneurs peuvent servir aussi en partie pour le voyage retour. Le coût total du transport peut alors être partiellement partagé entre les partenaires commerciaux.

Tableau IIB.3
Le commerce des marchandises des États-Unis, par mode de transport, 2001
(Parts de pourcentage en fonction de la valeur et du poids)

Mode	États-Unis				Japon			
	Importations		Exportations		Importations		Exportations	
	valeur	poids	valeur	poids	valeur	poids	valeur	poids
Transport par eau	45,5	78,7	27,2	75,1	70,7	99,8	74,8	99,2
Transport aérien	23,4	0,3	34,4	0,6	29,3	0,2	29,3	0,8
Transport terrestre	26,2	20,8	29,5	23,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Divers	5,0	0,2	8,9	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0

Note: Le transport terrestre comprend les transports par chemin de fer, par camion et par pipeline.

Source: Département des transports des États-Unis, Bureau of Transportation Statistics, mai 2002; Japan Tariff Association, rapport résumé sur le commerce du Japon, décembre 2002.

À titre d'illustration de l'importance relative des différents modes de transport pour le commerce, le tableau IIB.3 indique la proportion des échanges transportés par terre, mer et air aux États-Unis et au Japon. Les caractéristiques géographiques expliquent de toute évidence les zéros qui apparaissent pour les échanges terrestres en ce qui concerne le Japon. De même, le transport terrestre, dans le cas des États-Unis, ne concerne que leur commerce avec le Canada et le Mexique. Cependant, les données fournissent des renseignements utiles. On s'aperçoit en comparant les parts en valeur et en poids que les produits caractérisés par un rapport valeur/poids élevé sont transportés essentiellement par voie aérienne, tandis que ceux ayant un rapport valeur/poids faible le sont essentiellement par mer.

Le reste de la présente section traite de l'infrastructure et des services connexes des transports maritimes, terrestres et aériens. On y examine le rôle que jouent les services de transport dans les échanges et l'intégration internationaux, puis la structure du marché du transport et en dernier lieu on y évalue les options qui s'offrent aux décideurs pour rendre les services de transport plus efficaces.

a) L'efficacité de l'infrastructure des transports diffère grandement d'un pays à l'autre

Une infrastructure de transport médiocre ou bien des services de transport inefficaces se traduisent par des coûts directs de transport plus élevés et des délais de livraison plus longs. Une amélioration de l'infrastructure d'un pays peut réduire considérablement les coûts des échanges. Selon une étude de Limão et Venables (2001), si l'infrastructure d'un pays s'améliore au point de le faire passer du point médian des 64 pays considérés au quart supérieur, il en résultera une réduction des coûts de transport équivalente au coût de 481 km de transport terrestre et 3 989 km de transport maritime. Il en résultera aussi une augmentation de 68 pour cent du volume des échanges, soit l'équivalent d'un rapprochement de 2 005 km par rapport aux autres pays. De même, des services de transport inefficaces sont associés à des coûts globaux de transport plus élevés.

i) Transport maritime

En 2002, le commerce maritime mondial s'est élevé à 5,9 milliards de tonnes de marchandises chargées, soit 0,8 pour cent de plus que l'année précédente. La part des exportations par voie maritime des pays en développement a été de 49,4 pour cent et celle des pays développés de 40,4 pour cent.[48] Pour de nombreux pays, le transport maritime constitue le mode de transport commercial le plus important. Par exemple, plus de 95 pour cent en volume (près de 75 pour cent en valeur) des exportations du Brésil, du Chili, de la Colombie et du Pérou sont transportés par mer.

Le tableau IIB.4 indique les coûts moyens des six principaux transporteurs maritimes réguliers sur les principales routes maritimes commerciales.[49] La comparaison directe des tarifs de fret de ces six transporteurs en 2000 et 2002 semble indiquer une baisse des coûts du transport maritime. Il convient de noter cependant que l'analyse

[48] La part des pays développés dans les importations par voie maritime a été de 60,3 pour cent et celle des pays en développement de 31,4 pour cent.

[49] L'insuffisance des données publiées ne permet pas d'établir une comparaison des coûts du transport maritime entre les pays.

des données historiques relatives aux coûts totaux du transport maritime fait apparaître une situation différente. Par exemple, dans le cas du commerce allemand, les indices des tarifs des lignes maritimes régulières révèlent une augmentation sensible des tarifs de fret océanique de 1970 à 2000. Cette tendance surprenante est due à l'augmentation des redevances portuaires et de la vitesse des bateaux (Hummels, 1999b). Le tableau IIB.4 indique aussi que les tarifs de fret maritime diffèrent grandement d'une route à l'autre. Les importants écarts de prix laissent penser que certains pays sont considérablement désavantagés sur le plan de la compétitivité et de leur aptitude à tirer profit du commerce. Enfin, les tarifs de fret maritime ne sont pas symétriques: le tarif moyen pour transporter des marchandises d'Asie aux États-Unis est plus de deux fois supérieur au tarif en sens inverse. S'il est vrai que les tarifs de fret maritime ont enregistré la baisse la plus importante depuis 2000 pour les transports en direction de l'Ouest, c'est en Asie qu'ils restent les plus élevés.

Tableau IIB.4
Tarifs de fret maritime sur les trois principales lignes maritimes, 2000-2002
($/EVP et variation en pourcentage)

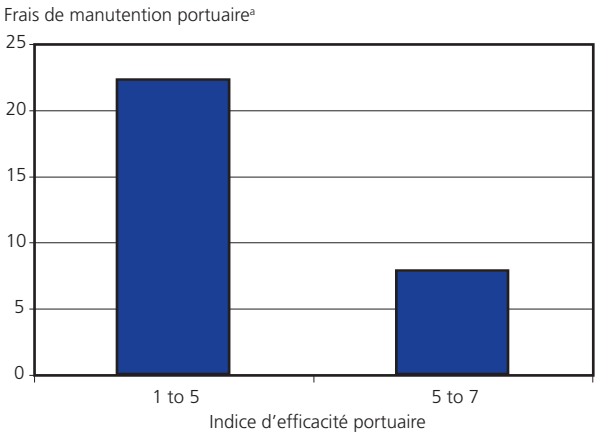
	2000	2002	Variation (2000-02)
Trans-Pacifique			
États-Unis - Asie	852	768	-9,9
Asie - États-Unis	2013	1502	-25,4
Europe - Asie			
Europe - Asie	741	663	-10,5
Asie - Europe	1620	1172	-27,7
Trans-Atlantique			
États-Unis - Europe	976	832	-14,8
Europe - États-Unis	1204	1182	-1,8

Note: Moyenne des six grandes compagnies de navigation marchande. Les chiffres annuels sont des moyennes établies sur la base des chiffres trimestriels. L'abréviation EVD désigne l'unité «équivalent vingt pieds», soit le contenu d'un conteneur de capacité standard.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2002, 2003a).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer les écarts de tarifs de fret maritime d'un pays à l'autre dans le sens Est-Ouest et Ouest-Est et entre les régions. On peut citer les déséquilibres commerciaux, la composition des exportations, la mesure dans laquelle des conteneurs sont utilisés[50], l'éloignement moyen des pays importateurs, les frais de manutention dans les terminaux et l'efficacité des ports. Concernant cette dernière, une étude récente estime que le fait de figurer parmi les 25 pour cent de ports les moins efficaces au lieu de figurer parmi les 25 pour cent les plus efficaces équivaut à un éloignement additionnel de 8 000 km par rapport au grand marché le plus proche. Le fait de figurer dans les 25 pour cent de tête équivaut à une réduction des coûts de transport de plus de 12 pour cent (Clark *et al.*, 2004). Le graphique IIB.2 indique que les frais de manutention portuaire[51] sont plus bas dans les ports qui sont plus efficaces.[52]

Graphique IIB.2
Frais de manutention et efficacité portuaires



[a] $ par EVP/Déflateur du PIB.

Note: L'EVP est une unité de mesure correspondant au contenu d'un conteneur Standard, ou équivalent vingt pieds. Les pays considérés sont les suivants: Allemagne, Australie, Belgique, Brésil, Canada, Chili, Chine, Espagne, États-Unis, France, Italie, Japon, Malaisie, Pays-Bas, Philippines, Royaume-Uni, Singapour et Thaïlande.

Source: Forum économique mondial (1999); Micco et Perez (2001).

Les facteurs déterminant l'efficacité d'un port sont la qualité de l'infrastructure portuaire et la structure du marché des services portuaires. Une meilleure infrastructure facilite les opérations portuaires, telles que manutention du fret maritime, stockage, avitaillement en carburant et en eau et réparations d'urgence. Elle réduit le temps nécessaire pour effectuer ces opérations et améliore la qualité des services fournis. Par exemple,

50 Le trafic portuaire par conteneurs se repartit de manière inégale entre les régions. Il représente 45 pour cent du trafic total en Asie du Sud-Est, 23 pour cent en Europe, 16 pour cent en Amérique du Nord, 6 pour cent au Moyen-Orient, 4 pour cent en Amérique centrale et Amérique du Sud et 3 pour cent en Afrique.

51 Les frais de manutention portuaire sont divisés par le PIB par habitant à parité de pouvoir d'achat, afin de tenir compte des facteurs autres que l'efficacité portuaire qui sont susceptibles d'affecter la productivité au niveau national.

52 L'indice d'efficacité portuaire utilisé pour établir ce graphique dans les études de Clark *et al.* (2004) et de Micco et Perez (2001) est celui mentionné dans le Global Competitiveness Report (Forum économique mondial, diverses années). Il est fondé sur des enquêtes effectuées auprès d'entreprises représentatives de chaque pays. La question posée est la suivante: «Les installations portuaires et les voies navigables intérieures sont développées et efficaces» (note 1 si «vous êtes totalement en désaccord», note 7 si: «vous êtes totalement d'accord»).

le fait d'avoir investi depuis 1996 plus de 1 milliard de dollars pour améliorer le système d'écluses du Canal de Panama a réduit d'un cinquième, depuis 2000, la durée du passage. Aujourd'hui, les navires qui font une réservation à l'avance et paient une prime peuvent franchir le canal en 16 heures au lieu d'un minimum de deux jours auparavant.

Par ailleurs, une meilleure réglementation, une concurrence accrue et la libéralisation de l'industrie des services de transport sur le plan international augmentent l'efficacité en matière d'allocation des coûts (c'est-à-dire que les prix sont proches des coûts) et l'efficacité interne (réduction des coûts d'exploitation), ce qui réduit les coûts de transport. Ces observations sont confirmées par les données empiriques. Il ressort d'une étude récente que les mesures commerciales restrictives des pouvoirs publics, comme les systèmes de réservation de fret (qui exigent qu'une partie du fret commercial soit transporté uniquement sur des navires du pays) et les autres restrictions imposées aux fournisseurs étrangers potentiels de services, ainsi que les pratiques anticoncurrentielles des entreprises privées (comme les accords de fixation des prix entre transporteurs et les accords de coopération) augmentent sensiblement les prix du transport maritime régulier (Fink *et al.*, 2002).

ii) Transport terrestre

Le transport terrestre englobe la route, le rail et les pipelines. Aux États-Unis, la part totale des échanges par voie terrestre est de 34 pour cent, dont 60 pour cent (en valeur) pour la route, qui constitue le principal mode de transport terrestre.

Tableau IIB.5
Coûts unitaires estimatifs du transport routier par conteneurs sur certains itinéraires

Itinéraires	Distance (km)	Coût ($/km)	Indice de qualité des routes
Dar-es-Salaam-Kigali	1650	3,0	2,1
Dar-es-Salaam-Bujumbura	1750	3,0	2,0
Douala-D'Jamena	1900	4,2	0,5
Lomé-Ouagadougou	1000	2,6	2,5
Lomé-Niamey	1234	2,6	2,1
Mombasa-Kampala	1440	2,3	1,0
Maputo-Johannesburg	561	1,4	3,4

Note: Se réfère à des conteneurs d'un maximum de 28 tonnes sur 40 pieds de longueur. L'indice de qualité des routes correspond au nombre moyen de kilomètres de routes revêtues sur une superficie de 100 kilomètres carrés dans les pays d'origine et de destination.

Source: CNUCED, *Review of Maritime Transport* (2003a).

Il est extrêmement difficile d'obtenir des données sur les coûts des transports intérieurs, sauf dans le cadre de quelques études de cas spécifiques. Le tableau IIB.5 fournit quelques exemples de coûts de transport terrestre pour certains itinéraires d'Afrique. Il indique des écarts importants selon les itinéraires. Un kilomètre supplémentaire sur l'itinéraire Douala-N'djamena, par exemple, est trois fois plus coûteux que sur l'itinéraire Maputo-Johannesburg. D'autres études font également état d'importants écarts de coût selon les itinéraires. Ainsi, le coût d'un envoi de Durban à Lusaka, soit une distance de 1 600 km, est de 2 500 dollars, alors que de Durban à Maseru (Lesotho), qui n'est qu'à 347 km, il est de 7 500 dollars (Limão et Venables, 2001). La qualité de l'infrastructure routière d'un pays et des pays de transit est généralement un facteur important du coût du transport par voie terrestre. La troisième colonne du tableau IIB.5 donne un indice de la qualité de l'infrastructure de transport terrestre sur la base de la qualité des routes dans les pays d'origine et de destination. Les données font apparaître une corrélation négative entre le coût du transport et la qualité de l'infrastructure.

Tableau IIB.6
Qualité de l'infrastructure du transport terrestre
(Km sur 100 km^2 de territoire)

	Routes	Routes revêtues	Lignes ferroviaires
Pays de l'OCDE à revenu élevé	41,7	36,7	2,5
Pays à revenu intermédiaire	12,3	6,5	0,7
Pays à faible revenu	17,7	2,9	0,7
Monde	20,7	9,0	0,9

Source: Calculs de l'OMC, sur la base des indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale (2003).

Le tableau IIB.6 indique le nombre total de kilomètres de routes (asphaltées ou non), de routes asphaltées et de voies ferrées aux 100 km^2 pour les pays à revenu élevé, moyen et faible.[53] L'écart entre pays pauvres et riches sur le plan de la qualité des infrastructures est grand. Il ressort des données sur l'existence de routes asphaltées que les pays riches en ont en moyenne 13 fois plus que les pays pauvres. Par exemple, alors que la Belgique possède près de 350 km de routes asphaltées aux 100 km^2, El Salvador n'en a qu'environ 9,5. Le désavantage en termes de réduction de l'efficacité,

[53] La définition des pays à revenu élevé, moyen et faible de l'OCDE utilisée dans ce chapitre suit celle appliquée par la Banque mondiale dans les World Development Indicators 2003.

d'absence de compétitivité et de non-réalisation de gains commerciaux pour les pays aux infrastructures routières médiocres est considérable. L'encadré IIB.1 illustre combien la mauvaise qualité de l'infrastructure des transports affecte l'efficacité de la production et les prix dans le cas de la production de bière au Cameroun.

Si l'on compare les coûts du transport terrestre et du transport maritime, on constate que le premier est plus coûteux que le second. Sur la base du coût du transport d'un conteneur standard de Baltimore vers certaines destinations, Limão et Venables (2001) ont estimé que le transport terrestre est environ sept fois plus coûteux que le transport maritime. Une distance supplémentaire de 1 000 km par mer augmente en moyenne le coût de 190 dollars, tandis que par terre l'augmentation moyenne est de 1 380 dollars. Il en résulte, qu'à une distance donnée, le fait de ne pas avoir de littoral augmente les coûts de transport et constitue un désavantage pour le commerce. Malgré son coût plus élevé, il apparaît que le transport terrestre gagne des parts de marché par rapport au transport maritime et que son coût a baissé par rapport à ce dernier (Hummels, 1999b). Comme on le verra plus loin, l'importance croissante des délais de livraison pour le commerce constitue l'un des facteurs qui expliquent cette tendance.

Encadré IIB.1: Mauvaise infrastructure routière: qui en paie le coût? Le cas de la distribution de la bière au Cameroun

L'infrastructure des transports camerounais est très mauvaise. En 1995, il existait 2,6 km de routes par millier d'habitants, dont moins du dixième étaient asphaltées et la plupart fortement crevassées ou trouées de nids de poule; les pluies les rendent encore bien plus mauvaises. Ces routes ne sont réparées qu'occasionnellement par des travailleurs non qualifiés ou des enfants des rues qui remplissent les trous de sable. Dans ces conditions, un trajet de 500 km peut prendre quatre jours et une forte pluie peut rendre les routes impraticables.

La société Guinness possède une filiale au Cameroun, lequel constitue son cinquième marché en volume. Ses résultats sont bons. Le rendement est d'environ 16 pour cent et les ventes des principales marques ont augmenté de 14 pour cent au cours des cinq dernières années.

Cependant, selon les estimations, la mauvaise qualité des infrastructures augmenterait en moyenne de 15 pour cent les coûts de production de la bière au Cameroun. Elle empêche d'opérer en flux tendus. Les usines et les grossistes sont contraints de conserver des stocks importants, ce qui augmente les coûts. Guinness Cameroun conserve en usine un stock de 40 jours, alors que certains producteurs européens n'ont que quelques heures de stocks. Au début de la saison des pluies, un grossiste peut avoir besoin de cinq mois de stock, du fait que les pluies rendent les routes impraticables.

Qui sont les perdants? Les grands perdants sont les Camerounais ordinaires, qui paient plus cher ou reçoivent des salaires inférieurs. Une Guinness qui coûte 350 CFA à Douala peut coûter 30 pour cent de plus dans un village de l'est du pays qui n'est atteignable qu'à pied.

Source: The Economist, 19 décembre 2002.

iii) Transport aérien

L'importance du transport aérien pour le commerce ne cesse d'augmenter. La part des importations des États-Unis effectuées par voie aérienne est passée de 7 pour cent en valeur en 1965 à 23 pour cent en 2001. En tonnes-kilomètre, le fret aérien a augmenté de 1970 à 1996 à un taux annuel de 10 pour cent, alors que le transport maritime a augmenté en moyenne de 2,6 pour cent au cours de la même période (Banque mondiale, 2001). Le transport aérien est également très important pour les pays en développement, où il intervient pour près de 30 pour cent en valeur de leurs exportations (Banque mondiale, 2003a). Plus de 20 pour cent des exportations africaines vers les États-Unis se font par voie aérienne. Les produits ainsi exportés sont essentiellement des pierres précieuses, instruments scientifiques, horloges et montres (Amjadi et Yeats, 1995).

Le transport aérien est particulièrement important pour les produits pour lesquels le facteur temps est important, tels que les produits agricoles et les produits intermédiaires échangés dans le cadre de réseaux de production internationaux. En 1995, les principales marchandises transportées par avion dans le commerce des États-Unis étaient, en poids, les pièces de machines (10 pour cent), le matériel électronique (13 pour cent), les instruments de haute technologie (4,6 pour cent) et les fleurs coupées et le poisson (4 pour cent chacun) (OCDE, 1999). Le faible niveau du coût du fret aérien par rapport au transport maritime, par exemple, peut contribuer à créer un avantage comparé pour les marchandises pour lesquelles le facteur temps est important.

Les données sur les coûts du fret aérien sont difficiles à obtenir. Certains renseignements spécifiques font apparaître d'un pays à l'autre des écarts importants entre les tarifs de fret aérien. Par exemple, selon un indicateur synthétique élaboré par le Ministère des transports japonais, les tarifs de fret aérien de la Chine sont globalement inférieurs d'environ 70 pour cent à ceux du Japon et ceux de l'Allemagne et des États-Unis d'environ 25 et 45 pour cent, respectivement (OCDE, 1999). En Afrique, les coûts de transport aérien semblent être plus élevés que dans les autres pays. Selon les estimations d'Amjadi et Yeats (1995), les coûts de transport aérien représentent parfois jusqu'à 50 pour cent de la valeur des exportations africaines vers les États-Unis.

La qualité de l'infrastructure aérienne varie grandement d'un pays à l'autre. Le tableau IIB.7 indique par catégories de pays le nombre moyen d'aéroports qui ont des pistes en dur de plus de 3 047 mètres de longueur (nécessaire pour l'atterrissage des avions gros porteurs). Les pays à revenu élevé de l'OCDE disposent en moyenne de sept fois plus d'aéroports de ce type que les pays à faible revenu. Lorsque l'on corrige les chiffres pour tenir compte des différences de taille entre les pays, ils ont encore quatre fois plus d'aéroports que les pays à faible revenu. On constate également de gros écarts sur le plan de la qualité de l'infrastructure aéroportuaire lorsque l'on considère le nombre total d'aéroports. Par exemple, les États-Unis ont plus de 5 131 fois plus d'aéroports que le Bénin, mais ne sont que 86 fois plus grands en superficie et 44 fois en population.

Tableau IIB.7
Qualité de l'infrastructure aéroportuaire

	Nombre moyen d'aéroport de première catégorie[a]	
	par pays	par 100 000 km^2
Pays de l'OCDE à revenu élevé	14	1,1
Pays à revenu intermédiaire	5	0,6
Pays à faible revenu	2	0,4

[a] Aéroports pourvus de pistes revêtues sur plus de 3 047m.

Source: Calculs de l'OMC sur la base des chiffres de la CIA (2003) et des indicateurs du développement dans le monde (WDI) de la Banque mondiale (2003b).

iv) Services intégrés de transport et de logistique

On estime que dans les pays de l'OCDE, les coûts totaux imputables à la logistique (emballage, entreposage, transport, stocks, administration et gestion) représentent en moyenne 20 pour cent du coût total de production. Le transport intervient généralement pour un quart du coût de la logistique, l'entreposage pour un cinquième et les stocks pour un sixième. Les liaisons intégrées de transport et de télécommunications sont essentielles pour disposer de réseaux de transport rentables. Les retards aux frontières, les problèmes de coordination des transports et les redevances directes que peuvent exiger les pays de transit constituent une part importante des coûts commerciaux. Après prise en compte de la distance qui sépare les pays, il ressort d'une analyse empirique qu'il existe un «effet frontière» positif sur le commerce: en effet, pour des raisons non liées à la distance, les pays qui sont voisins ont davantage d'échanges que d'autres pays par ailleurs identiques.

Une logistique efficace constitue un élément déterminant de la compétitivité d'un pays. Le système de transport international peut souffrir d'une coordination insuffisante des réseaux entre pays: horaires non coordonnés, retards douaniers, normes incompatibles ou insuffisance des renseignements sur les retards. Les services logistiques aident à résoudre ces problèmes. Ils aident par exemple les clients à réaliser des économies en regroupant les mouvements de fret, en réduisant la proportion de voyages à vide et en favorisant l'échange de renseignements entre transporteurs. L'encadré IIB.2 illustre à cet égard le rôle des technologies de l'information et des communications.

Une logistique efficace réduit non seulement les coûts de transport et les délais de transit, mais aussi les coûts de production. Si les services logistiques sont inefficaces, les entreprises conserveront probablement des stocks plus importants à chaque stade de la chaîne de production, ce qui exige un fonds de roulement plus important (entrepôts plus grands pour conserver des stocks plus importants). Selon Gaush et Kogan (2001), les pays en développement pourraient réduire leurs coûts unitaires de production de 20 pour cent en réduisant leurs stocks de moitié. Au niveau sectoriel, la logistique est particulièrement importante dans les secteurs de l'électronique, des produits pharmaceutiques, de la mode et de l'automobile, dans lesquels le respect des délais est important.[54]

Encadré IIB.2: Comment les technologies de l'information et des communications (TIC) ont transformé le secteur des transports

Le système de transport se caractérise de plus en plus par une structure multimodale dont l'intégration est assurée par les sociétés de logistique. Ce sont les TIC plutôt que la création de réseaux internationaux coordonnés qui l'ont permis en améliorant l'efficacité du système de transport et l'accès aux marchés. De ce fait, le fossé numérique entre pays développés et pays en développement est devenu pour ces derniers une cause supplémentaire de réduction de leur accès aux marchés et de leur compétitivité.

Les TIC et le secteur des transports ont certaines caractéristiques en commun. Ils augmentent l'accessibilité et permettent de relier des activités éloignées et reposent sur une structure en réseau. Il existe de ce fait des possibilités de substitution entre télétravail et déplacement physique. Ainsi, la possibilité de transférer des dossiers par Internet a réduit la nécessité d'envoyer des copies papier.

Les progrès des TIC ont été en grande partie complémentaires de ceux du secteur des transports. Leur application au secteur des transports l'a transformé. Premièrement, des sociétés de logistique ont fait leur apparition aux côtés des entreprises de transport routier, ferroviaire, maritime et aérien. L'industrie du transport de marchandises, traditionnellement très fragmentée, s'est intégrée davantage et un système de transport multimodal organisé par les sociétés de logistique s'est développé. Les progrès des TIC sont un facteur majeur de cette transformation. L'utilisation de fiches d'identification à radiofréquences, d'Internet et de transpondeurs sur les emballages des produits permet aux usines et entrepôts de savoir à tout moment où se trouve un produit. L'échange de renseignements entre opérateurs de terminaux, transporteurs et agents en douane peut aider les fabricants et les entreprises de logistique à gérer la chaîne d'approvisionnement et satisfaire aux besoins des opérations en flux tendus et à la planification des besoins en matières.

Deuxièmement, les sociétés de transport de fret ont élargi leurs services. La réorganisation du système de production, distribution et transport avec l'arrivée des sociétés de logistique a créé une demande de nouvelles activités qui doivent être effectuées au lieu d'expédition. Il en résulte notamment que les transitaires ne se contentent plus d'acheter de la place à bord de navires et d'avions-cargo et de réunir des envois de différentes sociétés et de les charger, mais que, de plus en plus, ils s'occupent de l'emballage et de l'étiquetage, c'est-à-dire qu'ils commencent à organiser la fourniture de pièces et la préparation de sous-ensembles en vue de leur assemblage.

Source: Cohen *et al.*, 2002; The Economist, 5 décembre 2002.

[54] Par exemple, pour desservir à Toronto une usine Ford qui produit 1 500 fourgonnettes par jour, le sous-traitant chargé de la logistique organise 800 livraisons par jour en provenance de 300 fabricants différents de pièces. Les cargaisons doivent arriver à 12 points différents des chaînes de montage et les pièces doivent être chargées dans l'ordre approprié. Pour accomplir cette tâche, l'entreprise emploie 200 travailleurs non qualifiés et dix experts en informatique (The Economist, 5 décembre 2002).

L'intégration des systèmes de transport entre pays et la libéralisation des services de consultants en vue d'établir des chaînes de transport efficaces peuvent considérablement contribuer à réduire les coûts de transport et à améliorer l'accès aux marchés. Dans ce contexte, l'AGCS a un rôle majeur à jouer. Les questions en jeu vont de l'établissement de correspondances entre rames de train, la mise en place d'organismes d'échange et l'amélioration de la logistique des conteneurs à l'efficacité des flux d'éléments de production entre sites internationaux.

b) Les coûts de transport affectent le volume et la composition des échanges

Dans cette section, il est question de la relation entre coûts de transport et échanges. Deux aspects des coûts de transport sont examinés: les coûts de transport directs et les délais de mise sur le marché. Une dernière section porte sur la qualité de l'infrastructure. Une analyse est faite de l'impact des coûts de transport sur le volume et la structure des échanges.

i) Coûts directs de transport et commerce

Les coûts directs de transport sont un obstacle au commerce au même titre que les droits de douane. Il ressort de données empiriques que les dépenses de fret sont un élément crucial déterminant de l'aptitude des pays à participer à l'économie mondiale et en fin de compte de la compétitivité de leurs exportations. On a estimé qu'une augmentation de 10 pour cent des coûts de transport peut réduire le volume des échanges de plus de 20 pour cent (Limão et Venables, 2001) et que la baisse des coûts de transport est intervenue pour 8 pour cent dans la croissance moyenne du commerce mondial depuis l'après-guerre (Baier et Bergstrand, 2001).[55]

Cependant, la plupart des études existantes sur la relation entre les coûts de transport et le commerce ne tiennent compte que d'une partie de l'impact total de ces coûts sur les échanges. La raison en est double. Premièrement, l'indice généralement utilisé pour les estimations (le rapport c.a.f./f.a.b.) est une mesure très imparfaite des coûts de transport. Il sous-estime la baisse récente des tarifs de fret due aux progrès techniques et la réduction des coûts de transport aérien (pour de plus amples détails, voir encadré IIB.3). Deuxièmement, le rôle des coûts de transport dans la croissance du commerce est plus complexe que ce que peut traduire une analyse menée en utilisant un indice global des coûts de transport. La dynamique de la croissance du commerce et les changements de la composition des échanges sont également déterminés par les variations des prix relatifs des divers modes de transport, la baisse du prix relatif des transports à grande distance et la rapidité croissante du transport. Pour comprendre les causes et les conséquences sur le bien-être de la croissance du commerce, il faut mesurer minutieusement les coûts du transport et prendre en compte les variations relatives du transport maritime, terrestre et aérien.

ii) Délais de transport et commerce

La multiplication des échanges intra-entreprises, la sous-traitance internationale et l'attention croissante portée par les entreprises à la gestion de leurs chaînes d'approvisionnement ont mis en relief de nouvelles dimensions des coûts de transport. L'un de ces aspects concerne les délais de mise sur le marché. À cet égard, les coûts de transport se distinguent des droits de douane. La distance en tant qu'élément déterminant du commerce est importante, même après prise en compte des coûts de transport, car elle reflète le coût de la durée.

Il y a une relation inverse entre durée et coût dans la demande de services de transport. Des délais de transport longs imposent des coûts qui font obstacle au commerce. C'est pourquoi les importateurs sont disposés à payer pour éviter ces coûts. C'est la raison pour laquelle une part importante et croissante du commerce se fait par voie aérienne, même si le transport aérien est plus cher que le transport maritime. On a estimé que chaque jour de transport ajoute 0,5 pour cent au coût d'une marchandise, soit 30 fois plus que le coût associé au simple maintien de stocks (Hummels, 2000).

[55] Selon Baier et Bergstrand (2001), la croissance du revenu et la libéralisation en matière tarifaire interviennent pour environ 67 et 25 pour cent, respectivement, de la croissance du commerce mondial. Par contre, ils n'ont pas trouvé de lien significatif entre le resserrement des revenus et la croissance du commerce mondial.

Encadré IIB.3: Différentes mesures des coûts de transport

Les coûts de transport comprennent les dépenses de fret et l'assurance de la cargaison (généralement ajoutée aux dépenses de fret), les frais de stockage en transit, le coût d'opportunité correspondant aux délais de franchissement des frontières, les coûts de renouvellement des véhicules et d'autres frais généraux.

Il existe des mesures directes des coûts de transport, mais leur disponibilité est limitée. Par exemple, le Ministère du commerce des États-Unis fournit des tarifs de fret désagrégés en transport maritime, aérien et terrestre pour les importations américaines en provenance du monde entier. Il existe des données similaires en Nouvelle-Zélande et dans quelques pays latino-américains, mais elles sont moins désagrégées au niveau des produits et ne font pas la distinction entre modes de transport. Les sociétés de transport indiquent également leurs tarifs de fret, mais ces données ne sont que partiellement disponibles en raison de leur caractère privé. Ainsi, Panalpina fournit le coût du transport d'un conteneur de 40 pieds de Baltimore vers 64 pays de destination ainsi que des renseignements sur le port de déchargement et la ville de destination finale (ce qui permet une estimation des coûts du transport maritime et du transport terrestre), mais ces données ne sont pas publiées.

L'Association des armateurs des Pays-Bas établit depuis 1961 des indices des tarifs de fret maritime *ad valorem* pratiqués par les services de lignes régulières (qui sont publiés dans la Review of Maritime Transport), mais ils se limitent à un certain nombre de produits et de routes. Le Ministère des transports allemand calcule également un indice des coûts du transport maritime régulier, mais il ne porte que sur les lignes régulières desservant l'Allemagne et les Pays-Bas. Un troisième indice est calculé par le Norwegian Shipping News. Il couvre plusieurs routes importantes du monde, mais ne concerne que les coûts du transport à la demande.

En ce qui concerne le transport aérien, les Statistiques sur le transport aérien international indiquent les recettes de fret aérien et le nombre de tonnes-kilomètre pour l'ensemble du monde pour la période 1955-1997. L'Organisation de l'aviation civile internationale a effectué pour la période 1973-1993 une étude des tarifs de fret aérien (prix au kilomètre entre deux villes) couvrant l'ensemble du monde. Pour ce qui est des tarifs de fret terrestre, l'US Transborder Surface Freight fournit des données sur les importations par voie terrestre en provenance du Canada, par ville d'origine et de destination et par mode de transport (fer ou route).

Comme les mesures directes des coûts de transport sont limitées dans leur couverture ou ne sont guère disponibles en raison de leur caractère privé, les économistes mesurent généralement ces coûts en utilisant diverses variables de substitution: coûts *ad valorem* de type iceberg, variables fictives pour tenir compte de l'éloignement et de la géographie et rapports c.a.f./f.a.b. La mesure des coûts de transport la plus simple est celle qui suppose des coûts *ad valorem* de type iceberg et consiste à définir les coûts de transport comme une fraction, généralement comprise entre 10 et 20 pour cent, de la valeur des échanges. Les défauts de cette méthode de mesure sont qu'elle ne dépend pas du pays d'origine et de destination, du mode de transport ou de la branche de production et qu'elle est fondée sur l'hypothèse forte (empiriquement fausse) que les coûts de transport sont une fonction linéaire de la valeur des marchandises transportées.

Une autre mesure des coûts de transport, souvent utilisée dans les ouvrages économiques, se fonde sur l'éloignement et la géographie. Elle suppose que les coûts de transport augmentent avec la distance et décroissent à mesure que l'on se rapproche. On peut la rattacher à d'autres facteurs: moindre durée du dédouanement, existence ou non d'une mesure de facilitation du commerce, question de savoir si l'information circule plus facilement entre pays voisins, degré d'intégration du réseau de transport et emploi de la même langue par les partenaires commerciaux. Cette mesure, qui dépend du pays d'origine et de destination, ne résout pas toutes les limitations qui s'attachent aux coûts de type iceberg. Elle ne prend pas en compte les variations des coûts dues au mode de transport ou au type de marchandise transporté. C'est aussi une mesure sans notion de temps et qui ne prend pas en compte les variations des coûts de transport dans le temps. Le fait d'ajouter une variable indiquant si le pays est sans littoral ou une île peut apporter une correction partielle pour tenir compte des différences de mode de transport. L'ajout d'une variable sur l'infrastructure spécifique au pays peut refléter les variations dans le temps.

La mesure des coûts de transport la plus utilisée par les économistes pour estimer leur impact sur le commerce international est fondée sur la comparaison entre les valeurs franco à bord (f.a.b.) et «coût, assurance, fret» (c.a.f.) des échanges. Le prix f.a.b. mesure le coût d'un article importé au moment de son chargement sur un moyen de transport au point d'expédition par l'exportateur. Le prix c.a.f. mesure le coût de l'article importé au point d'entrée dans le pays importateur, et comprend les coûts de transport, d'assurance, de manutention et d'expédition, mais non les frais de douane. Plus le rapport est élevé, plus la part des coûts de transport dans la valeur des marchandises échangées est importante.

Bien qu'elle soit très largement utilisée, cette mesure est très imprécise. Premièrement, on ne dispose pas de rapports c.a.f./f.a.b. pour tous les pays; par exemple l'Europe et le Japon ne sont pas couverts. Deuxièmement, il existe un certain nombre de problèmes techniques que l'on résout simplement par imputation de données. Par exemple, selon le pays, les coûts de chargement et de déchargement sont inclus ou non dans les valeurs c.a.f. Cela rend la qualité des données très médiocre. Troisièmement, on ne dispose généralement pas de données désagrégées. Les données de l'US Census constituent une exception. Celui-ci fournit des valeurs f.a.b. et c.a.f. pour les importations américaines au niveau 10 du SH, par pays exportateur, mode de transport et port d'entrée. Quatrièmement, le rapport c.a.f./f.a.b. est sujet à variations en raison des modifications touchant aux types de marchandises échangées, aux partenaires avec lesquels un pays fait du commerce au fil du temps et au choix du mode de transport. Par exemple, le commerce mondial de produits manufacturés ayant un rapport valeur-poids élevé (transportés à un coût faible) a augmenté beaucoup plus vite que le commerce de produits primaires à rapport valeur-poids faible (transportés à un coût élevé). Cela affecte la mesure du rapport c.a.f./f.a.b., même si le coût unitaire du transport reste inchangé. Le fait que ce rapport ne traduit probablement pas la baisse importante des coûts de transport qui s'est produite au fil des années constitue une question connexe (Hummels, 1999b). Si les innovations technologiques réduisent le prix des moyens de transport rapides par rapport aux moyens lents ou bien si le facteur temps devient plus important dans les échanges (dans le cadre de réseaux de production en expansion), il est probable que la demande se déplacera vers les navires rapides et le transport aérien (relativement plus onéreux que les moyens de transport plus lents de manière constante). Le rapport c.a.f./f.a.b. ne traduit pas ces variations des prix absolus et relatifs et, de ce fait, sous-estime la baisse des coûts de transport.

Source: Combes et Lafourcade (2003), Hummels (1999b), Anderson et Wincoop (2003).

Quel est l'impact des délais de transport sur le commerce? Le temps nécessaire pour transférer une marchandise d'un point à un autre constitue un obstacle supplémentaire au commerce. En utilisant l'équation de gravité normale du commerce (tenant compte du PIB, de la distance, de l'emploi d'une langue commune et de la contiguïté) et y ajoutant une variable mesurant les délais de transport entre ports, Hummels (2000) a estimé qu'un doublement de la durée du transport réduit le volume des échanges d'environ un quart à un tiers. De même, en estimant un modèle d'équation de gravité comportant une variable mesurant le nombre moyen de jours requis pour le dédouanement[56], on constate que lorsque les délais pour accomplir les procédures administratives à la frontière sont longs, on a un impact négatif important sur les échanges. Une augmentation de cinq à sept du nombre moyen de jours requis pour le dédouanement a pour effet de réduire les échanges de plus de 40 pour cent. Le fait de passer d'un pays très efficace sur le plan des délais de dédouanement, comme l'Estonie ou la Lituanie, où il ne sont que d'une journée (tableau IIB.8), à un pays

Tableau IIB.8
Nombre de jours requis à la frontière pour le dédouanement
(Nombre médian)

Pays les plus efficaces		Pays les moins efficaces	
Estonie	1	Ethiopie	30
Lituanie	1	Cameroun	20
Croatie	2	Nigéria	18
Rép. tchèque	2	Malawi	17
Géorgie	2	Equateur	15
Italie	2	Haïti	15
Singapour	2	Kenya	14
Slovaquie	2	Tanzanie	14
Slovénie	2	Ouganda	14
Suède	2	Venezuela	11

Source: Micco et Perez (2001).

[56] Ces données sont fondées sur des enquêtes effectuées par la Banque mondiale auprès d'importateurs de chaque pays. La question posée était: «Si vous importez, combien de temps faut-il généralement entre le moment où les marchandises arrivent au port d'entrée et le moment où vous pouvez les sortir de la douane?».

moins efficace tel que l'Éthiopie, où le dédouanement prend en moyenne 30 jours, aurait pour effet, toutes autres conditions étant par ailleurs égales, d'éliminer pratiquement les échanges (Nordas et Piermartini, 2004).

Lorsque les délais de transport revêtent de l'importance pour les échanges, il faut également prendre en compte d'autres considérations. Premièrement, la durée nécessaire pour transporter une marchandise d'un port à un autre peut déterminer l'avantage comparé d'un pays. Les durées de transport longues ont un coût. Pour certains produits, tels que les produits frais, les fleurs coupées, les journaux, les décorations de Noël et les textiles de mode, ainsi que pour les pays qui échangent des produits intermédiaires ou se spécialisent dans des stades de production spécifiques, ce coût se trouve amplifié. Les délais de transport sont un élément déterminant de l'avantage comparé, car certains secteurs sont plus sensibles que d'autres au facteur temps. Les pays dont les coûts de transport aérien sont plus bas que les coûts de transport maritime disposent d'un avantage comparé pour l'exportation de produits sensibles à cet égard. De même, ces pays ont comparativement avantage à adopter une structure de production caractérisée par une spécialisation verticale.

Deuxièmement, les progrès techniques qui ont pour effet de réduire les délais de transport représentent un abaissement des obstacles au commerce et contribuent de ce fait à accroître les échanges. Selon Hummels (2000), au cours de la période 1950-1998, le développement des transports rapides (transport aérien et navires plus rapides) a eu le même effet qu'un abaissement de 20 à 5,5 pour cent des droits de douane, ce qui explique une partie de la croissance du commerce mondial dans l'après-guerre.

Troisièmement, l'importance pour le commerce des délais de transport indique que la baisse des prix du transport et la baisse relative des tarifs de fret aérien contribuent à expliquer la croissance du commerce mondial. Dans la mesure où ces délais constituent un obstacle important au commerce de toutes les marchandises, la baisse du prix du transport aérien par rapport au transport maritime stimule le commerce, parce que le transport maritime peut être remplacé par le transport aérien plus rapide.

Quatrièmement, la baisse relative des coûts du transport aérien peut expliquer l'évolution de la composition du commerce mondial. Les échanges de marchandises plus sensibles au facteur temps se sont développés plus rapidement que ceux des autres marchandises. Dans la mesure où une livraison «juste à temps» est très importante pour le commerce dans le cadre des réseaux de production, la baisse relative du transport aérien peut être à l'origine de l'augmentation de la part de la spécialisation verticale dans le commerce. En fait, la croissance du commerce dans le cadre des réseaux de production explique environ la moitié de la croissance des échanges mondiaux de 1970 à 1990 (Hummels, 2000).

Enfin, la qualité de l'infrastructure et les services de transport connexes sont des éléments déterminants importants du commerce en raison de leur effet sur les délais requis pour transporter des marchandises entre deux partenaires commerciaux. Les délais de transport ne sont pas déterminés seulement par la durée du voyage (dont le principal déterminant est la vitesse du moyen de transport utilisé), mais aussi par la durée du chargement et du déchargement dans les ports et des procédures administratives de dédouanement. Les retards dans le transit représentent des coûts et affectent le commerce, l'avantage comparé, les choix d'investissement et en fin de compte le PIB. Les recherches dans ce domaine n'en sont qu'à un stade préliminaire, mais le cas de l'investissement d'Intel au Costa Rica constitue un exemple utile. Intel n'a décidé d'investir 300 millions de dollars dans une usine de puces électroniques au Costa Rica que lorsque le gouvernement lui a garanti un dédouanement rapide sans blocages bureaucratiques et administratifs (Redding et Venables, 2002).

iii) Qualité de l'infrastructure de transport et commerce

La qualité de l'infrastructure de transport affecte le commerce de deux manières. Premièrement, une infrastructure de qualité médiocre accroît les coûts de transport du fait qu'elle augmente les coûts directs de transport et les délais de livraison. L'encadré IIB.4 donne un exemple de l'effet crucial de la qualité de l'infrastructure et des services de transport connexes sur le commerce, bien qu'il s'agisse ici du commerce intérieur d'un pays pauvre. L'exemple montre aussi combien les coûts de transport et le manque d'infrastructure érodent le revenu potentiel des producteurs locaux. L'effet négatif d'une infrastructure insuffisante sur le revenu intérieur est généralement reconnu: on a estimé que l'amélioration de l'infrastructure du secteur des services coûterait 154 milliards de dollars, soit 4 pour cent du PIB mondial (Wilson *et al.*, 2003, cité dans Banque mondiale, 2003).

Encadré IIB.4: Coût des transports, accès au marché et revenu rural en République démocratique du Congo

Les petits agriculteurs de la région de Kinshasa écoulent dans la capitale leurs excédents de production. La région se caractérise par le fait que les villages sont très éloignés les uns des autres et que les routes sont souvent médiocres. Des commerçants se rendent de Kinshasa dans les villages pour y acheter les produits agricoles qu'ils revendent sur le marché de la capitale. Minten et Kyle (2000) ont étudié dans quelle mesure l'éloignement des producteurs par rapport au marché et la qualité de l'infrastructure affectent les prix payés à l'agriculteur et la marge de transport. Les commerçants peuvent choisir de voyager par la route ou par le fleuve pour les villages situés à proximité de celui-ci. Les coûts directs de transport sont considérablement plus bas sur le fleuve, mais le voyage prend beaucoup plus longtemps. Il dure en moyenne 20 jours par le fleuve contre quatre par la route, dans les deux cas pour parcourir environ 300 km. Une très petite partie de la production agricole totale est transportée par le fleuve, ce qui indique que les délais de livraison sur le marché sont importants. En moyenne, les coûts de transport représentent 30 pour cent du prix de gros pour les marchandises transportées par la route et 20 pour cent pour celles transportées par le fleuve. Les agriculteurs reçoivent en moyenne environ 40 pour cent du prix de gros des marchandises transportées par la route. Une analyse du rapport entre les coûts de transport et les revenus à chaque maillon de la chaîne d'approvisionnement révèle que la part du prix de gros revenant à l'agriculteur diminue de 3,4 pour cent par centaine de kilomètres, tandis que la part des coûts de transport augmente de 3,1 pour cent par centaine de kilomètres de transport sur de bonnes routes (asphaltées), cette augmentation pouvant atteindre 6,2 pour cent sur de mauvaises routes (non asphaltées). Cela semblerait indiquer qu'un agriculteur se trouvant à une distance de 500 km de Kinshasa, dont 400 km de routes asphaltées et 100 km de routes non asphaltées, bénéficierait d'une augmentation de 15 pour cent du prix du produit si toute la route était asphaltée.

Source: Minten et Kyle (2000).

Deuxièmement, l'infrastructure publique, dont l'infrastructure des transports, s'est révélée affecter le commerce en raison de son effet sur l'avantage comparé d'un pays. Si un secteur, par exemple celui des textiles, est plus sensible que d'autres à la qualité de l'infrastructure, l'établissement d'une bonne infrastructure aura pour effet d'accroître l'avantage comparé du pays dans les textiles. Yeaple et Golub (2002) ont quantifié la mesure dans laquelle l'infrastructure publique explique les grandes différences de productivité globale des facteurs au niveau sectoriel entre les pays. L'établissement d'une infrastructure routière apparaît comme constituant dans tous les cas un facteur important d'augmentation de la productivité d'un secteur et de spécialisation de la production d'un pays. L'infrastructure routière apparaît particulièrement importante pour la croissance de la productivité dans le secteur des matériels de transport et la spécialisation dans la production de textiles et de vêtements.

Dans une étude récente, un modèle de gravité normal a été estimé, auquel on a ajouté une variable mesurant la qualité de l'infrastructure du pays importateur et exportateur. Il a montré qu'une amélioration de l'infrastructure des transports maritimes, terrestres et aériens est associée à une augmentation des échanges. La qualité des ports semble avoir l'effet le plus marqué sur le commerce.[57] L'augmentation de la productivité portuaire a un effet positif important sur le commerce. L'efficacité des ports explique mieux la structure des échanges bilatéraux que les marges préférentielles. S'agissant de l'infrastructure du transport aérien, un doublement du nombre d'aéroports à pistes en dur par km^2 de territoire augmente les importations d'un pays de près de 15 pour cent. Le fait de commercer avec un pays exportateur ayant le double d'aéroports accroît le commerce bilatéral de 11,6 pour cent. La bonne qualité de l'infrastructure terrestre a également un effet positif sur le commerce. Selon les estimations, le doublement du nombre de kilomètres de routes asphaltées aux 100 km^2 augmente les échanges de 13 pour cent. Les importations en provenance d'un pays disposant de plus du double de kilomètres de routes asphaltées aux 100 km^2 qu'un autre pays augmentent les échanges de 5,3 pour cent (Nordas et Piermartini, 2004).

57 Les données disponibles ne permettent qu'un nombre limité d'observations concernant l'infrastructure portuaire.

c) Libéralisation des services de transport et mesures internes complémentaires

Un comportement anticoncurrentiel et une réglementation restrictive augmentent les coûts de transport et, ce faisant, les obstacles réels au commerce entre les pays et, en fin de compte, le coût des marchandises échangées et des parts de marché. On trouve des pratiques qui restreignent la concurrence et des réglementations restrictives à la fois dans le transport maritime et le transport aérien international.

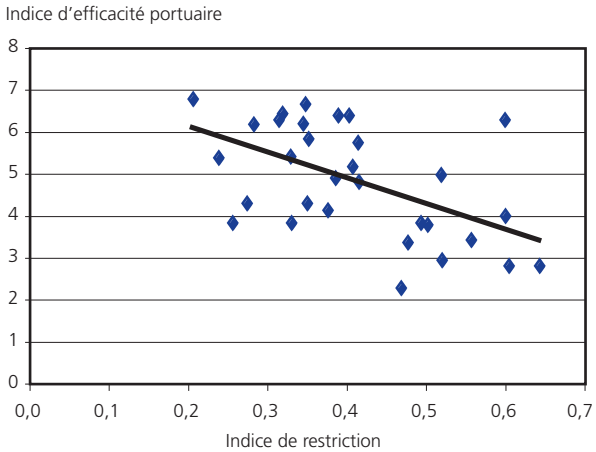
Le marché du transport maritime international comprend les transports à la demande (services de transport assurés irrégulièrement à la demande) et les transports maritimes réguliers (lignes régulières qui publient à l'avance leurs escales dans les différents ports). On estime généralement que les premiers sont assez concurrentiels, tandis que les seconds se caractérisent traditionnellement par des accords privés de coopération et des restrictions de la part des pouvoirs publics. Ainsi, certains pays ont encore des systèmes de fret réservé, dans le cadre desquels une partie des cargaisons doit être transportée par des transporteurs nationaux. Les sociétés de transport maritime adhèrent généralement à des accords entre transporteurs et adoptent des pratiques communes en matière de tarifs, de conditions de services, de répartition du trafic et/ou d'utilisation des capacités des navires. Historiquement, les services portuaires et auxiliaires, tels que la manutention du fret, l'avitaillement en carburant et en eau et les aides à la navigation ont été entre les mains de monopoles.

Les systèmes de fret réservé et les restrictions en matière de services portuaires protègent souvent des services de ligne et des opérateurs portuaires non performants. Les accords de coopération entre transporteurs maritimes en matière de normes techniques et de fixation des prix sont aussi des pratiques qui restreignent la concurrence.[58] Selon une étude récente (Fink *et al.*, 2002), la libéralisation des services portuaires pourrait réduire les prix en moyenne de 9 pour cent et la suppression des accords de coopération et de fixation des prix pourrait les abaisser de 25 pour cent. Selon une autre étude (Clark *et al.*, 2004), l'inefficacité relative des ports d'Amérique du Sud peut s'expliquer du fait de leur réglementation excessive, car la pratique des services imposés aux navires qui arrivent est profitable à un faible niveau, mais nuisible si elle est trop poussée. Le cas du Brésil, dont il est question dans l'encadré IIB.5, illustre combien une réglementation portuaire excessive réduit l'efficacité d'un port. Le tableau IIB.3 montre qu'il existe une corrélation négative entre les obstacles au commerce des services et l'efficacité portuaire.[59]

En 1974, la CNUCED a adopté le Code de conduite des conférences maritimes afin de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles découlant des accords de coopération entre transporteurs maritimes. Aux termes de ce Code, les cargaisons doivent être transportées par les pays importateur, exportateur et tiers dans la proportion 40:40:20. Le Code est entré en vigueur en 1983 dans plus de 70 pays. Cependant, il n'a jamais été appliqué à grande échelle et ne couvre aujourd'hui qu'une petite part du commerce, du fait qu'il est appliqué essentiellement sur les routes océaniques entre l'Afrique occidentale et l'Europe.

Historiquement, le transport aérien a été dominé par des accords intergouvernementaux déterminant les compagnies aériennes qui peuvent desservir les différents aéroports, le nombre de sièges que chaque compagnie peut offrir et, dans certains cas, les tarifs qu'elle peut appliquer. Jusqu'à ce jour, par exemple, le trafic aérien transatlantique a été réglementé par

Graphique IIB.3
Caractère restrictif du commerce des services maritimes et efficacité portuaire



Source: Productivity Commission of Australia, http://www.pc.gov.au/research/ et Micco et Perez (2001).

58 Un accord de coopération peut cependant aussi comporter des dispositions qui augmentent en fait l'efficacité, par exemple pour le partage de créneaux.

59 L'indice d'effet restrictif utilisé dans le graphique est calculé sur la base du nombre et de la sévérité des restrictions qui empêchent les entreprises étrangères d'avoir accès à un marché et d'y opérer. Comme il s'applique aux entreprises étrangères, on parle d'indice étranger. Il existe aussi un indice d'effet restrictif interne (produit par la Commission australienne de productivité) qui s'applique aux entreprises nationales. Lorsque l'on rapporte l'indice d'efficacité portuaire à l'indice d'effet restrictif interne des services maritimes, on constate aussi une corrélation négative.

des accords bilatéraux entre les États et les différents pays européens.[60] Les accords bilatéraux entre compagnies aériennes peuvent accroître l'efficacité d'un réseau, mais peuvent aussi faire obstacle à la concurrence en empêchant des transporteurs rentables d'accéder au marché, ce qui se traduit par des coûts plus élevés. Il ressort ainsi d'une étude que les tarifs aériens entre deux villes desservies par plus de deux compagnies aériennes sont en moyenne inférieurs de 10,7 pour cent (Banque mondiale, 2003b).

La déréglementation des services de transport aérien permettrait des gains importants du fait de l'augmentation de la concurrence. Selon une étude, les restrictions imposées par les régimes de réglementation nationaux augmentent les tarifs passagers internationaux à prix réduit de 3 à 22 pour cent (Doove *et al.*, 2001). L'expérience de certains pays fait ressortir les avantages de la déréglementation. Par exemple, la déréglementation interne en Europe et aux États-Unis a entraîné l'apparition de nouveaux transporteurs à bas prix, l'ouverture de nouvelles lignes, une augmentation du trafic passagers, une baisse des tarifs et quelques innovations, comme les techniques de réservation sur Internet mises en place par de nouvelles compagnies à tarifs réduits. Le transport aérien intérieur a été libéralisé aux États-Unis en 1978. Au cours des 20 années qui ont suivi, le trafic aérien (mesuré en kilomètres-passagers payants) a augmenté de 150 pour cent. Il ressort d'études empiriques que la libéralisation du trafic aérien a permis aux consommateurs d'économiser 20 milliards de dollars par an, entraîné une baisse des tarifs passagers de 20 pour cent et permis à 80 pour cent des passagers de bénéficier de tarifs plus bas sur leurs trajets (cité dans The Economist, 4 octobre 2003).

La libéralisation internationale du commerce des services de transport et l'ouverture aux capitaux privés, y compris étrangers, des investissements dans l'infrastructure peuvent jouer un rôle important dans l'amélioration de la qualité et la réduction des coûts des services de transport. Elles peuvent accroître la concurrence et apporter les fonds nécessaires aux investissements d'infrastructure. Cependant, en complément de la libéralisation internationale, il faut aussi une politique de la concurrence appropriée, une réglementation intérieure et une bonne gouvernance. Premièrement, la libéralisation des services sans une concurrence et une réglementation adéquates peut transformer un monopole public en monopole privé sans que soit améliorée l'efficacité du secteur des services.[61] En fait, une simulation des effets sur le bien-être d'une libéralisation complète du commerce dans le secteur maritime en Amérique latine, en Asie du Sud et en Afrique a montré que ces effets dépendent de manière critique du degré de concurrence dans le transport maritime. Plus le secteur est concurrentiel, plus les avantages pour les consommateurs sont importants (François et Wooton, 2001).

Deuxièmement, une réglementation efficace est cruciale, notamment pour assurer aux groupes à faible revenu ou aux personnes situées dans des zones très isolées un accès adéquat aux services. La libéralisation du système de transport peut faire que, dans l'offre de services, on passe d'un réseau complet aux ramifications nombreuses à une structure en étoile. Une telle structure peut abaisser les prix sur les itinéraires entre plaques-tournantes bien reliées, mais augmenter les tarifs de fret sur les itinéraires secondaires peu fréquentés, accroissant ainsi les inégalités de revenu à l'intérieur d'un pays en marginalisant la périphérie par rapport au cœur de l'économie.

En conclusion, une libéralisation du commerce des services de transport bien conçue peut entraîner des gains importants. Cependant, à ce jour, on n'a guère progressé en matière de libéralisation des services de transport au niveau multilatéral, aussi bien pour le transport maritime que le transport aérien. Seulement 47 Membres de l'OMC ont inclus des engagements concernant le transport maritime dans leurs listes de l'AGCS[62], avec des différences considérables sur le plan de la couverture et de l'ampleur des engagements. Peu de pays en développement ont assumé de telles obligations. Ainsi, seulement sept pays africains ont inclus dans leurs listes des engagements en matière de transport maritime. En outre, ces engagements ne couvrent que les trois piliers du transport maritime, à savoir les services dits «en haute mer», les services auxiliaires et l'accès aux services portuaires et leur utilisation.

60 En octobre 2003, l'Union européenne et les États-Unis ont commencé des entretiens sur la libéralisation du trafic aérien transatlantique.

61 On soutient souvent que les coûts fixes élevés de l'infrastructure des transports, tels que les coûts de construction de voies ferrées, de ports et d'aéroports, font de cette industrie un monopole naturel. Il y a monopole naturel lorsque les coûts moyens de production baissent par rapport à l'ensemble de la demande. Dans ce cas, l'entreprise qui couvre toute la demande peut vendre à un prix inférieur et évincer la concurrence. Comme dans ces conditions une seule entreprise est viable, mais non plusieurs, des cartels ou un monopole privé peuvent remplacer le monopole public lorsque le secteur des transports est libéralisé. À titre de contre-exemple, l'encadré IIB.5 indique qu'un régime de propriété publique peut coexister avec la propriété privée et concurrentielle de services de transport.

62 L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) établit un ensemble de règles et de principes multilatéraux régissant le commerce des services, y compris les services de transports internationaux.

S'agissant du transport aérien, les règles de l'AGCS ne couvrent actuellement que les réparations et l'entretien des aéronefs, la vente et la commercialisation des services de transport aérien et les services de systèmes de réservation informatisés. Les services affectant les droits de trafic aérien en sont exclus. Trente-quatre Membres de l'OMC (l'UE comptant pour un) ont pris des engagements NPF concernant les réparations et la maintenance, 23 concernant la vente et la commercialisation des services de transport aérien et 28 concernant les services de systèmes de réservation informatisés.

Encadré IIB.5: Libéralisation des services portuaires: le cas de l'Argentine et du Brésil

Le processus de libéralisation et de privatisation des services portuaires a été lancé en Amérique latine dans les années 80. Initialement, le rôle des entreprises privées était limité à la fourniture de services portuaires spécifiques, tels que remorquage, pilotage et chargement et déchargement. À partir des années 90, dans de nombreux pays d'Amérique latine, des entreprises ont été autorisées à gérer des ports et à effectuer des investissements pour améliorer la qualité des services qu'elles offraient. Il ressort de l'analyse de l'expérience des pays d'Amérique latine en matière de libéralisation et de privatisation des services portuaires que la déréglementation et la participation du secteur privé, y compris de capitaux étrangers, dans les ports publics, a permis d'accroître la productivité et d'abaisser les coûts de manutention du fret. Il en ressort aussi que pour que la libéralisation et la privatisation soient un succès, il faut qu'il y ait cohérence entre ces mesures et les autres mesures économiques, concernant par exemple la promotion de la concurrence entre ports, les investissements dans l'infrastructure et la souplesse du marché du travail.

Comparons le cas de l'Argentine et du Brésil.

Argentine

L'Argentine a commencé à privatiser certains services portuaires dans les années 70. Cette première phase n'a guère entraîné de gains de productivité. Les investissements publics dans les infrastructures sont restés faibles, le système faisait l'objet d'une réglementation excessive et les institutions portuaires étaient inadéquates. Dans les années 90, des entreprises privées ont été autorisées à gérer des ports publics et à en construire de nouveaux ou à investir dans leur infrastructure. Dans le cas du port de Buenos Aires, ses six terminaux ont été donnés en concession à cinq entreprises privées différentes, l'Autorité portuaire conservant la propriété de l'infrastructure (modèle portuaire avec propriété de l'État).

À la suite de ces réformes, de 1990 à 1995, la manutention de fret a augmenté de 50 pour cent en volume, la productivité de la main-d'œuvre a bondi de 275 pour cent et les ports argentins sont devenus les moins chers d'Amérique latine. En 1997, le volume de marchandises traité par Puerto Nuevo a dépassé celui de Santos (Brésil), le plus grand port d'Amérique du Sud. Des entreprises étrangères ont participé à la construction de nouveaux ports, comme dans le cas d'un terminal à Zarate.

Brésil

Dans les années 90, le Brésil a lancé une réforme incluant la participation du secteur privé aux services de manutention du fret et la libéralisation des tarifs portuaires. La privatisation n'a pas eu des résultats aussi positifs qu'en Argentine. Ainsi, en 1998, le coût moyen de manutention d'un conteneur de 20 pieds était de 130 dollars à Buenos Aires contre 350 dollars au Brésil.

Ce dernier a subi la forte résistance des syndicats à l'introduction d'une certaine souplesse dans les effectifs. Le résultat a été qu'en 1999 il fallait 50 ouvriers à Santos pour la manutention d'une cargaison de navire, alors qu'il n'en fallait que 14 à Buenos Aires.

Néanmoins, la privatisation s'est traduite par quelques gains. Dans les deux terminaux de Santos exploités par des entreprises privées, par exemple, les délais d'attente ont été considérablement réduits et sont passés de plusieurs jours à moins d'une journée en 1999 et les frais de manutention des conteneurs sont tombés de 550 dollars par EVP en 1996 à 328 en 1998.

On peut tirer deux enseignements importants de l'expérience de l'Argentine et du Brésil en matière de libéralisation et de privatisation des services portuaires. Premièrement, les gains qui peuvent résulter de la libéralisation et de la privatisation dépendent de la question de savoir si une concurrence adéquate est garantie afin d'empêcher les entreprises d'avoir des comportements anticoncurrentiels. Une réglementation efficace (lois antitrust) permet de l'assurer, mais, comme l'expérience de l'Argentine le montre, le même résultat peut être obtenu en encourageant la concurrence entre ports et entre terminaux d'un même port grâce à l'investissement dans de nouveaux terminaux ou à l'amélioration de l'infrastructure des transports terrestres.

Deuxièmement, c'est lorsque l'on crée l'environnement économique approprié au lieu d'imposer aux entreprises une réglementation lourde que les gains provenant de la libéralisation et de la privatisation sont les plus importants. Ainsi, au Brésil, la souplesse insuffisante du marché de l'emploi a retardé les ajustements du rapport capital-main-d'œuvre qu'exige l'évolution technologique du transport maritime.

Source: Micco et Perez (2001).

2. TÉLÉCOMMUNICATIONS

Des télécommunications efficaces constituent un moyen bon marché de recherche, de collecte et d'échange de renseignements, lesquels sont un facteur clé dans toute activité économique. Il n'existe guère d'entreprises aujourd'hui qui peuvent opérer sans télécommunications. Pour nombre de branches d'activité, le téléphone constitue le principal point de vente et, dans certains secteurs, Internet devient un canal de commercialisation et de vente de plus en plus important. Les réseaux de télécommunication fournissent l'infrastructure qui sous-tend ces flux d'information et l'accès à Internet. Au cours des dernières décennies, les progrès techniques dans le domaine des télécommunications ont été remarquables et on a assisté également à une diffusion rapide de la technologie. Il est aujourd'hui possible pour des pays qui avaient du retard en matière de développement économique et technique de passer aux techniques les plus récentes à un coût relativement faible. En Afrique, par exemple, 95 pour cent des lignes mobiles étaient en 2001 du type GSM, soit un chiffre bien supérieur à la moyenne mondiale qui est de 70 pour cent. En large bande, la République de Corée a le taux de pénétration le plus important du monde, avec près de deux fois plus de lignes par centaine d'habitants que le Canada, pays qui vient en deuxième position.[63] Enfin, il semble que le fossé numérique soit moins large et se rétrécisse plus vite que le fossé en matière des revenus entre pays riches et pays pauvres. Ainsi, au cours de la période 1995-2001, le PIB par habitant a augmenté à peu près au même rythme dans les pays à bas revenu et les pays à revenu élevé, mais le nombre de téléphones mobiles par centaine d'habitants a augmenté presque deux fois plus vite dans les premiers.[64]

Les télécommunications comportent les services filaires (par exemple la téléphonie par lignes fixes), les services sans fil (par exemple les services mobiles et par satellite), les services fournis en revente (sur des lignes louées) et une myriade de combinaisons de ces possibilités. Internet constitue aujourd'hui une technologie en soi, qui assure un accès bon marché aussi bien pour la transmission de données que les communications en phonie. Les télécommunications sont une industrie de réseau et, en tant que telle, la valeur du réseau pour chaque client augmente avec sa taille. C'est pour cela et pour des raisons d'économie d'échelle, que les télécommunications étaient considérées dans le passé comme un monopole naturel. Mais les progrès techniques récents ont réduit l'importance des économies d'échelle et rendu possibles la désintégration verticale et la concurrence. De ce fait, la plupart des pays ont effectué des réformes de leur réglementation, lesquelles incluent souvent la privatisation des monopoles d'État et l'introduction de la concurrence dans certains segments du marché ou la totalité de celui-ci. Les réformes de la réglementation ont entraîné d'autres innovations, la diffusion de la technologie et une réduction considérable du coût des services de télécommunication. Cela ne signifie cependant pas que les télécommunications sont devenues une industrie parfaitement concurrentielle ne nécessitant aucune réglementation de la part des pouvoirs publics. On a assisté en fait à une refonte des réglementations afin d'inciter à la rentabilité et à l'innovation ainsi qu'à l'investissement et à la concurrence dans un marché en évolution rapide.

63 En juin 2002, la République de Corée arrivait au premier rang des pays de l'OCDE pour le nombre d'accès en large bande par centaine d'habitants avec un chiffre de 19,1, soit près du double de celui du Canada qui était de 10,2 (OCDE, 2003f).

64 Le PIB par habitant a augmenté d'environ 2 pour cent par an aussi bien dans les pays à bas revenu que les pays à revenu élevé, alors que le nombre de téléphones mobiles par centaine d'habitants a augmenté, respectivement, de 63 et 32 pour cent. Ces chiffres ont été calculés d'après les Indicateurs du développement mondial 2003.

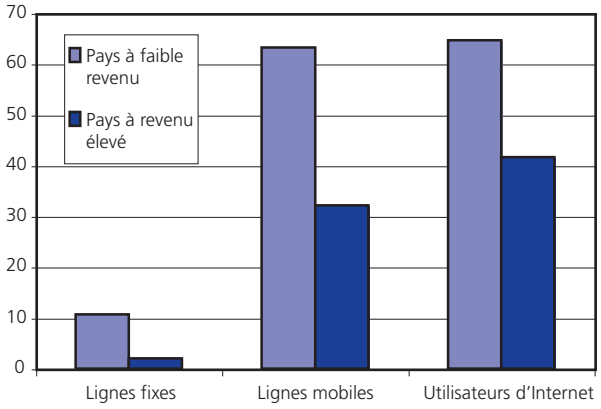
La présente section traite tout d'abord de la structure et des résultats du secteur des télécommunications sur les plans de l'offre et du coût des services. Elle analyse ensuite la relation entre ces résultats et ceux du commerce. Enfin, elle examine les défis qui se posent en matière de réglementation du fait de la plus grande ouverture du secteur des télécommunications, en particulier dans les PMA, où les réformes peuvent être les plus prometteuses.

a) Le fossé numérique est large, mais se rétrécit

Le secteur englobe la téléphonie par lignes fixes, la téléphonie mobile, Internet et un certain nombre de services connexes. Dans la plupart des pays, la téléphonie par lignes fixes détient la plus grande part du marché, mais, en 2001, les recettes tirées des télécommunications mobiles ont représenté 33 pour cent des recettes totales du secteur dans les pays de l'OCDE et plus de la moitié dans certains pays développés ainsi que dans certains pays en développement. Ainsi, en 2001, la part des recettes de la téléphonie mobile dans les recettes totales a été de 58 pour cent au Japon, 60 pour cent en République de Corée et au Zimbabwe, 69 pour cent au Swaziland et a atteint 89 pour cent en Lettonie.[65] Dans les pays en développement ayant une densité de lignes fixes faible, il existe généralement plus de lignes mobiles que fixes. Une vingtaine de pays en développement inclus dans la base de données de l'UIT possédaient en 2001 plus du double de lignes mobiles que de lignes fixes.

Les communications par lignes fixes exigent des investissements considérables sous forme d'infrastructure et, dans le passé, elles ont généralement été assurées par des monopoles d'État. L'investissement initial nécessaire pour les réseaux mobiles est modeste en comparaison et, de ce fait, ce marché était plus facile à pénétrer et se prêtait mieux à la concurrence que les services par lignes fixes. La structure du marché évolue, même pour les lignes fixes. À la fin de 2002, tous les pays de l'OCDE, sauf la Turquie, avaient aboli leur monopole d'État et la tendance est similaire dans les pays en développement. Cependant, la part des nouveaux venus sur le marché des lignes fixes reste modeste dans la plupart des pays. Les fournisseurs de services par lignes fixes doivent parfois faire face à une concurrence d'origine nouvelle, comme celle des fournisseurs de télévision par câble, des fournisseurs d'électricité et des sociétés de transport ferroviaire, qui offrent des services de téléphonie sur leurs réseaux. Dans certains pays de l'OCDE (Belgique, États-Unis et Canada), pratiquement tous les ménages se trouvent à proximité d'un réseau de télévision par câble. Par ailleurs, le protocole VOIP («voice over-internet protocol» ou protocole de phonie sur Internet) est devenu un concurrent de la téléphonie par lignes fixes, encore que sa qualité reste inférieure aux services sur lignes fixes les plus performants. Certains pays de l'OCDE définissent ce service comme un service réseau à valeur ajoutée qui n'est pas soumis au même type de réglementation que les télécommunications de base, alors que d'autres pays ne font pas la distinction. Certains opérateurs, en particulier en Asie et Amérique latine, ont choisi d'offrir eux-mêmes des services VOIP. Un nombre croissant d'organes nationaux de réglementation se trouvent confrontés à un dilemme pour déterminer le traitement à appliquer aux services VOIP.

Graphique IIB.4
Croissance de l'infrastructure de télécommunication, 1995-2001
(Pourcentage)



Source: Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde (2003b).

Le graphique IIB.4 indique l'augmentation du nombre de lignes fixes, de lignes mobiles et d'hôtes Internet au cours de la période 1995-2001 dans les pays à bas revenu et dans les pays à revenu élevé. Il fait apparaître un rétrécissement du fossé numérique qui les sépare. Dans les deux groupes, le prix des appels locaux a chuté au cours des années 90, mais davantage dans le premier. En 2000, dans les pays à faible revenu, une communication locale de trois minutes coûtait en moyenne moins de la moitié de ce qu'elle coûtait dans les pays à revenu élevé (0,05 contre 0,11 dollar). Le coût des appels internationaux varie grandement d'un pays à l'autre. Les services les plus coûteux sont généralement ceux des pays à faible revenu, alors que les moins chers sont ceux de Scandinavie.

[65] *Source*: UIT (2003).

Les données font apparaître que les appels locaux restent subventionnés par les appels internationaux plus souvent dans les pays à faible revenu que dans les pays à revenu élevé. Dans la deuxième moitié des années 90, la plupart des pays développés avaient rééquilibré leurs tarifs pour refléter l'amélioration des coûts et des conditions du marché dans le cadre du processus de réforme. Le rééquilibrage est également devenu un élément essentiel de la réforme des télécommunications dans les pays en développement, à la fois en réaction à la concurrence exercée sur le plan des prix par les services mobiles, les services de rappel (call-back) et Internet et pour permettre l'entrée de nouveaux venus sur le marché de la téléphonie fixe.

Bien que le fossé numérique se rétrécisse, il reste important, en particulier lorsque l'on compare les pays les moins bien connectés aux mieux connectés. Le tableau IIB.9 indique les dix pays venant aux premiers et aux derniers rangs par le nombre de lignes fixes et de lignes mobiles par millier d'habitants et le rapport lignes mobiles-lignes fixes.

Tableau IIB.9
Nombre de lignes fixes et mobiles par millier d'habitants et nombre total d'hôtes Internet

Lignes fixes		Lignes mobiles		Lignes mobiles/fixes		Fournisseurs Internet	
			10 premiers pays				
Bermudes	869	Luxembourg	921	Congo, Rép. dém. du	7,5	États-Unis	110 000 000
Luxembourg	780	Hong Kong, Chine	859	Gabon	6,9	Japon	7 000 000
Suisse	746	Italie	839	Congo, Rép. de	6,8	Canada	2 900 000
Suède	739	Norvège	825	Cambodge	6,7	Pays-Bas	2 600 000
Norvège	720	Islande	820	Ouganda	5,1	Allemagne	2 400 000
Danemark	719	Israël	808	Maroc	4,0	Australie	2 300 000
Canada	676	Autriche	807	Paraguay	4,0	Royaume-Uni	2 200 000
États-Unis	667	Suède	790	Philippines	3,5	Taipei chinois	1 700 000
Islande	664	Finlande	778	Cameroun	3,1	Brésil	1 600 000
Allemagne	634	Portugal	774	Rwanda	3,0	Mexique	900 000
			10 derniers pays				
Congo, Rép. dém. du	0,4	Niger	0,2	Tadjikistan	0,01	Haïti	0
Tchad	1,4	Tadjikistan	0,3	Cuba	0,01	Iraq	0
Afghanistan	1,5	Myanmar	0,3	Tonga	0,02	Soudan	0
Niger	1,9	Ethiopie	0,4	Ouzbékistan	0,04	Burundi	1
Libéria	2,2	Libéria	0,6	Arménie	0,05	Tchad	1
République centrafricaine	2,4	Cuba	0,7	Myanmar	0,05	Myanmar	2
Cambodge	2,5	Népal	0,8	Bélarus	0,05	Bangladesh	3
Rwanda	2,7	Vanuatu	1,7	Vanuatu	0,05	Îles Marshall	3
Ouganda	2,8	Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,0	Algérie	0,05	Saint-Kitts-et-Nevis	3
Burundi	2,9	Tonga	2,4	Népal	0,06	St-Vincent-et-les-Gr.	3

Source: UIT (2003).

On notera que parmi les pays ayant le taux de pénétration de lignes fixes le plus faible, nombreux sont ceux qui ont un rapport lignes mobiles/lignes fixes élevé, ce qui indiquerait que les téléphones mobiles servent dans une certaine mesure de substitut pour les lignes fixes. Cette hypothèse se trouve confirmée par une étude récente de Fink *et al.* (2003), selon laquelle la pénétration de la téléphonie mobile augmente plus rapidement dans les pays qui ont un taux de pénétration de lignes fixes assez faible. Souvent, dans les pays en développement comme dans les pays développés, les services mobiles ont été assurés dès le départ par plusieurs entreprises concurrentes et les résultats de ce segment du marché soulignent l'importance de la concurrence. Enfin, on notera que certains très petits pays insulaires ont un nombre total d'hôtes Internet plus grand qu'un pays très peuplé comme le Bangladesh.

b) De bonnes communications favorisent le commerce transfrontières de services et la livraison des marchandises «juste à temps»

Il y a quelques années, avant que n'éclate la bulle Internet, on estimait généralement qu'Internet signifiait la fin des distances et que l'accès aux marchés ne serait limité que par des obstacles au commerce découlant de mesures spécifiques. Cette vision ne s'est pas concrétisée et la vente en ligne ne s'est pas développée aussi vite que prévu. Cependant, le commerce électronique au sens large est devenu essentiel pour les entreprises du monde

entier.[66] Internet constitue une riche source de renseignements et un moyen de publicité, de commercialisation et de recherche. Il apparaît aussi que le commerce électronique est important pour le commerce international dans certaines zones géographiques et dans certaines branches d'activité, en particulier les services. On prend souvent le nombre d'abonnés à Internet par centaine d'habitants comme un indicateur de la demande en ce qui concerne le commerce électronique et le nombre de serveurs sécurisés par 100 000 habitants comme un indicateur de l'offre. Parmi les pays de l'OCDE, l'Islande est le pays qui arrive de loin en tête sur les deux plans, ce qui indique que le commerce électronique remplace de manière avantageuse le commerce classique dans les pays éloignés et peu peuplés.

Le commerce transfrontières des services (Mode 1 de l'AGCS) dépend en grande partie des télécommunications, comme instrument des transactions. Selon une étude de l'impact d'Internet sur le commerce des services aux États-Unis, la pénétration d'Internet chez les partenaires commerciaux a eu un effet important sur les importations américaines de services commerciaux, professionnels et techniques. Mais l'étude n'a trouvé aucun lien significatif entre la pénétration d'Internet et les exportations américaines de services (Freund et Weinhold, 2002). L'une des explications possibles est que c'est souvent le client (l'importateur) qui détermine le mode de fourniture et de communication. De ce fait, étant donné le taux de pénétration élevé d'Internet aux États-Unis, il est probable que les importateurs américains préfèrent Internet comme moyen d'échange de renseignements et de services et tendent à choisir des fournisseurs qui sont en mesure de fournir des services sur Internet. Il y a de fortes chances que ces derniers se trouvent dans des pays qui ont également un taux de pénétration d'Internet relativement élevé.

Selon une étude récente, il existe une corrélation positive étroite entre la densité de lignes téléphoniques fixes et mobiles et l'importance du commerce par rapport au PIB. En outre, la réaction de l'offre à une réduction des tarifs est d'autant plus importante que le taux de pénétration des télécommunications est élevé (encadré IIB.6 et Jansen et Nordås (2004)). Cependant, quelques cas anecdotiques semblent indiquer que les nouvelles technologies peuvent parfois aussi, dans les pays à bas revenu, créer des obstacles entre ceux qui sont connectés et ceux qui ne le sont pas. Ainsi, au Ghana, pour acheter leurs produits, les commerçants se rendent régulièrement auprès de fournisseurs de produits agricoles. Certains d'entre eux ont récemment acquis des téléphones mobiles et commencé à contacter leurs fournisseurs à l'avance pour vérifier ce qu'ils avaient à offrir. Dans certains cas, ils ont cessé de rendre visite à ceux qui ne pouvaient pas être contactés par téléphone. L'utilisation de téléphones mobiles a grandement amélioré l'efficacité et réduit le temps consacré aux voyages, mais certains réseaux de commerçants et de fournisseurs se sont trouvés ainsi limités à ceux qui étaient reliés aux lignes de télécommunications (Overå, 2004).[67]

De la même manière que les secteurs varient en fonction de la densité des transports (section IIB.1), ils diffèrent sur le plan de l'utilisation des technologies de l'information et des communications. Les secteurs ayant la densité d'information la plus forte sont ceux qui produisent des marchandises à cycles courts, connaissent des fluctuations rapides des goûts des consommateurs, profitent du développement rapide des technologies et se caractérisent souvent par une fragmentation verticale internationale. L'électronique de consommation, par exemple, a toutes ces caractéristiques, tandis que le vêtement de mode est un exemple de marchandises pour lesquelles les goûts changent rapidement, le secteur de l'automobile se caractérisant pour sa part par une fragmentation verticale internationale importante. De bons services de télécommunication contribuent à assurer à ces secteurs un avantage comparé et ont de ce fait une influence sur les schémas de spécialisation internationale et la structure des échanges de marchandises. Après ce constat de l'influence importante de la qualité et du coût des télécommunications sur le volume des échanges et des schémas de spécialisation internationale, la question se pose de savoir comment le commerce et une meilleure réglementation peuvent améliorer les services de télécommunications.

66 Le Programme de travail de l'OMC sur le commerce électronique définit ce dernier comme «la production, la distribution, la commercialisation, la vente ou la livraison de marchandises et services par des moyens électroniques» (WT/L/274, programme adopté le 25 septembre 1998).

67 On peut observer des phénomènes similaires à mesure que l'infrastructure et les services connexes s'améliorent dans d'autres domaines. L'amélioration des routes, par exemple, a conduit à l'adoption de camions plus gros, qui délaissent les villages dont ils ne peuvent emprunter les routes. L'amélioration des installations portuaires a fait croître la taille moyenne des navires, lesquels délaissent les ports qui n'ont pas d'installations appropriées.

c) La libéralisation est nécessaire pour améliorer la qualité et l'efficacité, mais l'élaboration d'une réglementation appropriée est une gageure

Dans de nombreux pays à faible revenu, le monopole d'État en place pour les télécommunications n'a pas été en mesure de mobiliser les fonds nécessaires pour améliorer les services et amener le réseau au niveau considéré nécessaire dans cette société de l'information, dont les pays en développement sont inéluctablement devenus membres. Il ressort d'études menées par la Banque mondiale dans huit pays d'Afrique subsaharienne qu'avant la réforme, la densité de téléphones n'augmentait que très faiblement, le nombre de défaillances par ligne était élevé, le capital dont disposait le fournisseur de services était réduit, voire négatif et les impayés des clients étaient importants, le plus grand débiteur étant généralement l'État.[68] De nombreux pays à faible revenu ont ainsi été amenés à considérer la privatisation partielle ou totale comme une nécessité. Celle-ci implique généralement des investissements étrangers directs, du fait que, pour des raisons évidentes, les investisseurs nationaux ayant de l'expérience dans ce secteur sont souvent rares. De ce fait, la libéralisation interne va souvent de pair avec la libéralisation internationale, en particulier dans le cadre du Mode 3 de l'AGCS, qui couvre les investissements étrangers directs.

La privatisation seule ne constitue cependant pas une panacée garantissant un meilleur fonctionnement du marché. Il ressort de plusieurs études que les effets d'une telle réforme en termes de pénétration accrue du téléphone, de gains de productivité pour les sociétés de téléphone et de réduction des coûts pour les clients dépendent en fait de tout un ensemble de réformes qui englobe la privatisation du monopole d'État, l'introduction de la concurrence et la mise en place d'un organe de réglementation indépendant. L'analyse de l'impact des réformes menées dans 30 pays d'Afrique et d'Amérique latine qu'a effectuée Wallsten (1999) indique que la concurrence a accru le nombre de lignes principales par habitant et le nombre de téléphones payants ainsi que les capacités de connexion et fait baisser le coût des appels téléphoniques locaux. De tels effets n'ont pas été constatés pour la seule privatisation. Il ressort d'une étude ultérieure de Fink *et al.* (2003), portant sur 86 pays en développement, qu'à la fois la privatisation et la concurrence ont eu un effet positif sur la pénétration du téléphone et la productivité dans le secteur des télécommunications. L'étude a trouvé en outre que les deux réformes se renforçaient l'une l'autre de sorte que leur effet sur les résultats était plus important quand la concurrence était introduite au même moment que la privatisation. Ces constatations semblent indiquer que le fait d'accorder temporairement au fournisseur privatisé en place des droits exclusifs ne présente que peu ou pas d'avantages à court terme et peut affecter de manière négative les résultats même après introduction de la concurrence. L'effet à long terme tient aux dépenses initiales à fonds perdus importantes qui donnent au premier arrivé des avantages durables. Enfin, l'étude a constaté que la création d'un organe de réglementation indépendant augmente les gains résultant de la concurrence et de la privatisation. Les pays qui introduisent l'ensemble des réformes obtiennent de manière constante de meilleurs résultats que ceux qui se limitent à des réformes partielles.

Les services mobiles concurrencent dans une certaine mesure les services par lignes fixes. Cette concurrence peut de ce fait se substituer à une concurrence sur les lignes fixes et constituer ainsi un premier pas vers l'établissement d'une véritable concurrence. Il s'est révélé plus difficile de réglementer un secteur à lignes fixes privatisé d'une manière qui assure ou imite la concurrence au-delà de la pression qu'exercent en ce sens les nouveaux opérateurs mobiles.

On peut considérer que l'histoire de la réglementation du secteur des télécommunications définit les limites d'un monopole naturel dans une situation d'évolution technologique. Dans les premiers temps des télécommunications, on considérait le service complet de bout en bout comme un monopole naturel; les prix étaient alors réglementés de manière à servir plusieurs objectifs. L'approche la plus courante était de fixer les prix de manière à ce que les revenus globaux couvrent les coûts, mais les prix des différents services étaient déterminés en fonction d'objectifs sociaux, comme la fourniture de services universels à des prix équitables. Cela impliquait un subventionnement croisé et constituait une justification supplémentaire pour ne pas autoriser la concurrence. La première limitation légale du monopole aux États-Unis a consisté à dire qu'il s'arrêtait à l'extrémité du câble chez le client, ce qui en extrayait la fourniture des équipements de télécommunications destinés aux clients. Les limitations ultérieures du monopole sont intervenues lorsque de nouvelles technologies (par exemple les micro-ondes, les réseaux à accès local et les ordinateurs à temps partagé) ont ouvert des créneaux à certains producteurs, qui ont par la suite étendu leurs services et défié le monopole. La deuxième redéfinition réglementaire importante des limites du monopole

[68] Voir Gebreab (2002), Haggarty *et al.* (2002) et Clark *et al.* (2003).

aux États-Unis a eu lieu en 1984, lorsque les services à grande distance ont été ouverts à la concurrence et que le monopole réglementé a été limité aux réseaux régionaux.[69] On a aussi établi une distinction entre les services de traitement de données non réglementés (services améliorés ou à valeur ajoutée) et les services de télécommunication de base réglementés. Il n'existe cependant aucun consensus universel quant à la limite entre les deux.

L'arrivée de nouveaux opérateurs dans le secteur des services de télécommunication soulève la question de savoir comment assurer les interconnexions entre réseaux et entre réseaux et services. C'est un domaine où il existe de nombreuses possibilités de comportements anticoncurrentiels de la part de l'opérateur en place. C'est pourquoi la plupart des pays réglementent les conditions et tarifs d'interconnexion afin d'assurer que les nouveaux venus aient accès aux réseaux sur une base non discriminatoire, que les tarifs d'interconnexion soient fondés sur les coûts et que les nouveaux venus n'aient pas à payer un ensemble de services groupés, dont certains ne lui sont d'aucune utilité. Ces principes figurent également dans le Document de référence sur les principes de réglementation, élaboré dans le cadre des négociations sur les télécommunications de base au titre de l'AGCS.[70] L'un des domaines pour lesquels on reconnaît généralement aujourd'hui la nécessité d'une réglementation est celui de la boucle locale reliant les différents clients au centre de commutation local le plus proche. La boucle locale est souvent contrôlée par un seul fournisseur, qui est généralement le fournisseur en place de lignes fixes. Sur le plan du bien-être, il serait probablement coûteux de doubler cette boucle, mais il s'agit d'un élément hautement stratégique, car tous les services fournis sur le réseau doivent passer par elle pour parvenir au client. Il est par conséquent crucial du point de vue de la concurrence d'assurer l'accès à la boucle locale sur une base non discriminatoire.

Même lorsque le pouvoir d'intervention sur le marché est considérable, une réglementation des prix peut encore être nécessaire. Les formes les plus courantes en sont la réglementation des rendements et le plafonnement des prix. La première impose un objectif de rendement aux entreprises de télécommunications réglementées et spécifie les mesures à prendre si le rendement obtenu n'est pas conforme à l'objectif. Généralement, une fourchette est fixée à l'intérieur de laquelle aucune mesure n'est nécessaire, mais un rendement inférieur permet à l'entreprise de télécommunications d'augmenter ses prix et un rendement supérieur exige qu'elle les réduise ou qu'elle partage l'excédent avec les clients. Le plafonnement impose une limite quant aux prix qu'une entreprise peut exiger pour ses services. Généralement, les sociétés réglementées sont autorisées à augmenter leurs prix en fonction de l'indice des prix à la consommation, déduction faite d'un facteur estimé de gain de productivité (le facteur x). Celui-ci représente la différence de croissance de la productivité entre le secteur des télécommunications et la moyenne de l'ensemble de l'économie; il constitue l'élément essentiel du plafonnement des prix.

Il s'ensuit que pour être efficace une réglementation des prix d'interconnexion et des prix au niveau de l'utilisateur final exige des renseignements sur les coûts des différents services, lesquels sont intrinsèquement difficiles à obtenir pour les organes de réglementation. La raison en est que les fournisseurs de services de télécommunication offrent de multiples services en utilisant un capital fixe commun à diverses applications et qu'il peut y avoir des économies d'échelle et de portée qui font que le coût d'un groupe de services est différent de la somme des coûts de ces services fournis séparément. L'information sur les coûts est souvent considérée comme revêtant une importance stratégique et, de ce fait, elle n'est pas immédiatement disponible. Pour l'organe de réglementation, la solution a consisté à estimer les fonctions de coût de chaque service sur la base de renseignements sur la portée et l'échelle des services fournis et les quantités et prix des intrants utilisés. Il s'agit là encore d'une tâche redoutable qui exige un savoir-faire spécialisé, lequel fait souvent défaut dans les pays en développement. Une solution pratique qu'appliquent de nombreux pays consiste à plafonner le prix moyen d'un groupe de services. Cela assure aux sociétés réglementées une certaine souplesse dans la fixation de leurs prix, mais leur offre malheureusement aussi la possibilité de fixer leurs prix de manière à dissuader l'arrivée de concurrents. Pour les tarifs d'interconnexion, une solution pratique a consisté pour les organes de réglementation à avoir recours à des références de prix ou à encourager en premier lieu des négociations commerciales, eux-mêmes n'intervenant que lorsque les parties ne pouvaient s'entendre sur un tarif mutuellement satisfaisant.

[69] Cela fut la scission d'AT&T entre un fournisseur de services à grande distance opérant sur le marché concurrentiel et sept monopoles régionaux réglementés (les «Baby Bells»), qui en 1984 étaient exclus du marché des communications à grande distance.

[70] Le Document de référence prend un caractère juridiquement contraignant dans le cadre de l'AGCS lorsqu'un Membre de l'OMC l'inscrit au nombre de ses engagements additionnels dans sa Liste d'engagements spécifiques en matière de commerce des services. Pour une analyse plus détaillée, voir aussi Tuthill (1997) et Geradin et Kerf (2004).

Comme on l'a déjà mentionné, la concurrence est cruciale pour que les réformes donnent les résultats souhaités dans le secteur des télécommunications; la libéralisation du commerce constitue une mesure à cet effet. Selon une analyse de la relation entre la fourniture de services et l'étendue des restrictions à l'arrivée d'entreprises étrangères, plus ces restrictions sont importantes, plus la densité de téléphones mobiles est faible.[71] Il convient de noter aussi que les services mobiles fondés sur un marché plus ouvert se sont traduits par un fossé numérique international plus étroit que les services de lignes fixes contrôlés par l'État. De ce fait, dans plusieurs pays, y compris certains des plus pauvres, les ménages et les entreprises ont plus facilement accès aux services mobiles qu'aux services par lignes fixes.

En conclusion, on constate que les télécommunications ont un effet positif sur le volume des échanges et affectent en outre les schémas de spécialisation internationale. Il existe une corrélation négative entre l'existence de lignes téléphoniques fixes et mobiles et les restrictions à la concurrence et au commerce des services de télécommunication imposées par les pouvoirs publics. Ainsi, il existe une corrélation négative forte entre les restrictions imposées à l'investissement étranger et au commerce transfrontières et le nombre de lignes téléphoniques mobiles. Ces constatations indiquent que la libéralisation du secteur des télécommunications est complémentaire de la libéralisation du commerce dans d'autres secteurs en dehors du fait qu'elle améliore elle-même les résultats de l'économie.

3. FINANCE

Le secteur financier joue un rôle central pour ce qui est de répartir efficacement les ressources dans le temps et l'espace et de faciliter la stabilité macro-économique (section IIA). Les services financiers jouent également un rôle crucial dans le processus de transfert de la propriété d'un produit par-delà les frontières et dans la couverture des risques afférents aux flux commerciaux internationaux. De ce fait, ils font partie intégrante des transactions commerciales internationales et leur prix et leur qualité sont des éléments essentiels du coût de ces transactions.

Les services financiers font eux-mêmes l'objet d'un commerce international et on a constaté que celui-ci en améliore la qualité et en réduit le coût. Ainsi, la présence de banques étrangères peut exercer une pression concurrentielle sur les banques locales et conduire à une réduction importante de leurs frais généraux. En outre, elles apportent souvent de nouveaux produits et peuvent stimuler l'amélioration du système national de contrôle et de réglementation (Levine, 2001). Cependant, les banques privées, qu'elles soient étrangères ou nationales, sont des institutions qui visent à optimiser leurs profits et sont susceptibles d'exploiter leur pouvoir d'intervention sur le marché ainsi que les failles éventuelles de la réglementation lorsque celle-ci est faible. De ce fait, lorsque la libéralisation du commerce entraîne l'apparition d'un secteur financier plus complexe et diversifié, il faut souvent renforcer le système de réglementation et de contrôle pour se prémunir contre l'instabilité financière et assurer que les marchés soient concurrentiels.

La présente section présente tout d'abord la structure et les résultats du secteur des services financiers sur les plans de l'offre et du coût des services. Elle se poursuit par une analyse de la relation existant entre les résultats du secteur financier et les résultats du commerce. Elle se termine par un examen des difficultés qui se présentent en matière de réglementation du fait de la plus grande ouverture du secteur financier en mettant l'accent sur les marchés émergents. Ces difficultés tiennent au fait que les pays se trouvant à un stade intermédiaire de développement économique et financier connaissent, lorsqu'ils ouvrent leur secteur financier, une instabilité plus grande de leur commerce et de leur revenu que les PMA ou les pays développés.[72]

a) Les résultats du secteur des services financiers varient grandement d'un pays à l'autre

Les services financiers se divisent en cinq grandes catégories: banque, assurance, valeurs mobilières, gestion d'actifs et information financière. Dans le passé, ces cinq catégories de services correspondaient à autant de catégories d'institutions financières. Ainsi, la principale activité des banques était traditionnellement de recevoir des dépôts et d'accorder des prêts. Mais ces dernières années, les marchés des capitaux et les institutions financières non bancaires

[71] La densité de téléphones mobiles a été déterminée par régression en fonction du PIB par habitant et d'un indice du caractère restrictif du commerce élaboré par l'Institut de productivité australien. Le caractère restrictif du commerce était significatif à 1 pour cent et la régression a expliqué 82 pour cent de la variance (estimation du personnel).

[72] Pour une analyse récente, voir Aghion *et al.* (2004).

ont accaparé une part assez importante de ces activités, tandis que les banques ont tiré une proportion croissante de leurs recettes de services rémunérés, comme l'octroi de garanties, les opérations en bourse, le courtage, la notation et le conseil en fusions et acquisitions.

Aussi bien l'accès aux services financiers que leurs coûts varient énormément d'un pays à l'autre. Le tableau IIB.9 illustre les écarts de résultats du secteur financier: il indique les dix pays venant aux premiers rangs par le volume des crédits accordés par leurs institutions financières au secteur privé par rapport au PIB, par l'importance des frais généraux de leurs institutions financières par rapport à leurs actifs et enfin par la marge d'intérêt nette de leurs banques. Il indique également, selon les mêmes critères, les dix pays venant aux derniers rangs.[73]

Tableau IIB.10
Indicateurs financiers, certains pays, 2001

Crédit au secteur privé en % du PIB		Frais généraux en % des actifs totaux		Marge d'intérêt nette	
10 premiers pays					
Suisse	161	Cuba	0,6	Luxembourg	1,0
Hong Kong, Chine	157	Irlande	0,6	Irlande	1,4
États-Unis	145	Bahamas	0,9	Thaïlande	1,7
Danemark	138	Koweït	1,1	Nouvelle-Zélande	1,8
Portugal	138	Chine	1,1	Egypte, Rép. arabe d'	2,0
Malaisie	138	Taipei chinois	1,3	Chine	2,1
Pays-Bas	138	Luxembourg	1,3	Pays-Bas	2,1
Corée, Rép. de	133	Pays-Bas	1,4	Belgique	2,1
Royaume-Uni	132	Maurice	1,4	Portugal	2,1
Singapour	122	Nouvelle-Zélande	1,5	Suisse	2,2
10 derniers pays					
Angola	2,0	Congo, Rép. du	13,3	Congo, Rép. du	18,7
Tchad	3,7	Paraguay	11,8	Turquie	16,5
République kirghize	3,7	Argentine	10,5	Venezuela	15,3
République centrafricaine	4,5	Venezuela	10,5	Nicaragua	14,8
Niger	4,6	Colombie	10,5	Zimbabwe	14,6
Congo, Rép. du	4,7	Malawi	9,9	Malawi	14,0
El Salvador	4,8	République kirghize	9,8	Zambie	13,1
Guinée-Bissau	5,8	Zambie	9,8	Géorgie	12,8
Roumanie	6,3	Cambodge	9,7	Ouganda	12,7
Lao, Rép. pop. dém.	7,9	Sierra Leone	9,5	Paraguay	11,7

Source: Financial structure database, FMI.

Les dix pays ayant le rapport crédit au secteur privé/PIB le plus élevé sont essentiellement des pays à revenu élevé, mais la Malaisie en fait partie. À l'autre bout de l'échelle on trouve un certain nombre de PMA, dans lesquels le crédit au secteur privé est quasi inexistant. Il convient de noter, cependant, qu'un taux élevé de crédit au secteur privé peut poser problème dans les pays où l'évaluation des risques est déficiente ou bien où l'attribution des crédits se fait selon des critères autres que l'évaluation du rendement et du risque des projets financés. Le taux élevé de la Malaisie, par exemple, s'explique en partie du fait du montant élevé des engagements de ses banques sur les marchés financiers et de l'immobilier. Le tableau est plus mitigé pour les frais généraux, certains pays en développement tels que Cuba et Maurice se classant en bonne position. Cuba possède un secteur financier très centralisé dans lequel l'attribution des crédits se fait en grande partie selon un processus administratif, ce qui explique le faible niveau de ses frais généraux. Il en va de même pour la Chine, tandis que Maurice possède un secteur financier efficace et moderne (FMI et Banque mondiale, 2003). L'énorme écart entre les dix premiers et les dix derniers pays du tableau en ce qui concerne les marges d'intérêt est une indication des différences de coût des transactions financières auxquelles se trouvent confrontées les entreprises dans différentes parties du monde. L'indicateur est cependant imparfait, car les différences de marges nettes d'intérêt peuvent ne pas toujours refléter les différences entre les taux d'intérêt réels que les entreprises versent sur leurs emprunts, y compris sur les crédits à l'exportation.[74] Il existe une

[73] Dans la liste des dix derniers pays, celui ayant les plus mauvais résultats figure en tête.

[74] Par exemple, les différences de taux d'inflation et de subvention peuvent constituer d'importants éléments déterminant les taux d'intérêt réels payés par les entreprises.

corrélation entre les trois indicateurs de résultats des services financiers figurant dans le tableau. Des frais généraux élevés se traduisent par des marges d'intérêt élevées et des coûts et marges d'intérêt élevés se traduisent par de faibles volumes de crédits.[75]

L'une des raisons pour lesquelles le crédit au secteur privé est particulièrement réduit dans les PMA est que souvent dans les pays pauvres les institutions sont médiocres, l'application des contrats est mauvaise et le respect de la loi limité (section IID). Des institutions médiocres se traduisent par des droits limités pour l'investisseur, des droits de propriété mal établis et partant un risque élevé en matière de prêts et donc des restrictions imposées en matière d'emprunts aux candidats entrepreneurs. Enfin, le secteur financier fait lui-même partie du cadre institutionnel d'un pays. Dans les PMA, les banques ne sont souvent pas en mesure d'évaluer les risques et se concentrent de ce fait sur l'octroi de crédits aux grandes entreprises ou les effets publics.[76] Il peut en résulter un nombre d'entrepreneurs moindre et une tendance pour les entrepreneurs existants à améliorer leurs équipements et introduire de nouvelles technologies moins souvent qu'ils ne le feraient si des crédits étaient disponibles pour tous les projets rentables, ce qui les empêche d'exploiter les nouveaux débouchés résultant de la libéralisation du commerce.

b) Les services financiers concourent aux échanges de marchandises et influent sur les avantages comparés

Il ressort de recherches empiriques que l'intégration des marchés financiers et le commerce des marchandises et des services tendent à aller de pair. Selon le FMI (2002), il existe une corrélation étroite entre l'ouverture financière et l'ouverture au commerce international tant dans les pays développés que dans les pays en développement.[77] On trouve le même constat chez Tornell *et al.* (2004), qui relèvent en outre que généralement la libéralisation du commerce intervient avant la libéralisation du secteur financier.[78] L'une des raisons en est la complémentarité entre commerce et financement du commerce et entre commerce et couverture des risques afférents aux flux commerciaux. Comme on l'a vu plus haut, le coût des services financiers entre dans les coûts des transactions commerciales internationales et on peut s'attendre à une corrélation négative entre ces coûts et le volume des échanges. C'est effectivement ce qu'a trouvé une étude récente. Celle-ci indique en outre que l'inconvénient de ne pas avoir accès au crédit constitue un obstacle encore plus important au commerce international. Il existe donc une corrélation positive entre le crédit au secteur privé et le commerce, tous les deux étant mesurés en parts du PIB (pour plus de détails, voir l'encadré IIB.6).

Enfin, on constate que le développement du secteur financier influe sur l'avantage comparé d'un pays. Les branches de production dépendent plus ou moins d'un financement externe. D'une part, toute branche de production ayant d'importantes perspectives de croissance connaîtra une demande d'investissement relativement forte par rapport à ses liquidités et dépendra donc d'un financement externe. D'autre part, il existe dans certaines branches de production un déséquilibre inhérent, même à long terme, entre l'investissement et les liquidités en raison de leurs caractéristiques techniques. On peut citer comme branches de production à fort potentiel de croissance à court terme les industries nouvelles, fondées sur des innovations récentes (par exemple le téléphone mobile) et comme branches de production dépendant intrinsèquement d'un financement externe celles qui ont une recherche-développement importante, comme l'industrie pharmaceutique, l'électronique et de nombreux types d'industries chimiques. Il ressort effectivement de recherches empiriques que les pays ayant un niveau de développement financier élevé se caractérisent par un taux de croissance plus fort de leurs industries nouvelles et par une proportion plus élevée de branches de production dépendant d'un financement externe dans leur production industrielle.[79]

---

75 Les coefficients de corrélation sont de 0,83 pour les frais généraux et les marges d'intérêt, -0,60 pour le crédit au secteur privé et les marges d'intérêt et -0,57 pour le crédit au secteur privé et les frais généraux. Il existe aussi une corrélation négative de -0,44 entre la part de marché des trois plus grandes banques et le crédit au secteur privé.

76 Pour un examen récent des relations entre les institutions et les marchés financiers, voir Beck et Levine (2003).

77 L'ouverture financière est définie comme étant la somme des actifs et passifs externes des investissements étrangers directs et des investissements de portefeuille divisée par le PIB.

78 Selon l'étude de Tornell *et al.* (2004), la libéralisation du commerce a conduit, au cours de la période 1980-1999, à la libéralisation financière dans un échantillon de 66 pays, dans lesquels la possibilité de faire respecter les contrats (mesurée selon l'indice de respect de la loi mentionné à la section II.D) est élevée ou moyenne.

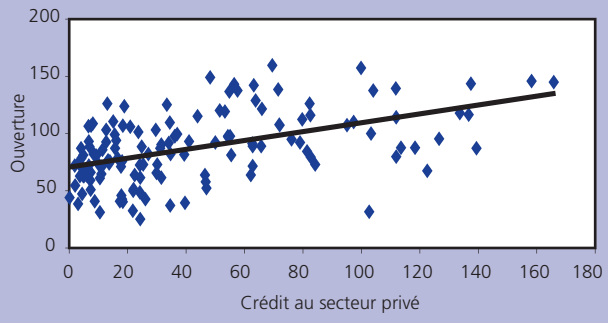
79 Pour une étude récente, voir Fisman et Love (2004).

Compte tenu de l'importance du développement financier pour ce qui est du volume et de la structure des échanges et du développement économique en général, il est normal de se demander comment les résultats du secteur financier peuvent être améliorés et comment le commerce des services financiers peut y contribuer.

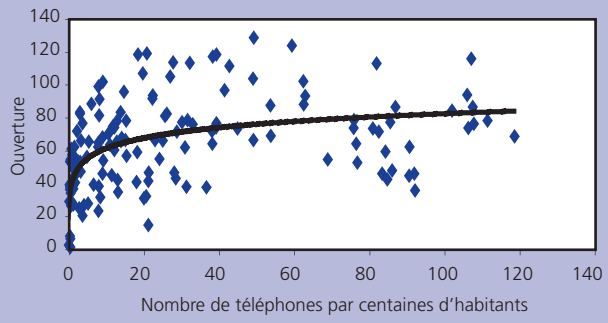
Encadré IIB.6: Ouverture au commerce et services d'infrastructure

L'accès aux services financiers et aux télécommunications réduit le coût du commerce international et augmente de ce fait l'ouverture d'un pays au reste du monde, telle que la mesure le rapport (exportation s+importations)/PIB. Le graphique 1 donne l'estimation du rapport entre le crédit au secteur privé et l'ouverture, tandis que le graphique 2 donne le rapport entre le nombre de lignes téléphoniques mobiles et fixes par millier d'habitants et l'ouverture. Les deux régressions tiennent compte de la taille du marché, des droits de douane du pays et de ses partenaires commerciaux; des variables factices sont utilisées, respectivement, pour les pays insulaires et les pays sans littoral et la distance à l'Équateur remplace la distance par rapport aux grands marchés.

Graphique 1
Ouverture et crédit au secteur privé
(Pourcentage du PIB)



Graphique 2
Ouverture et densité de téléphones



Les lignes de tendance tracées indiquent la corrélation positive estimée entre les flux commerciaux et l'accès aux crédits. Dans la première figure, le coefficient est estimé à 0,45 et il est significatif au niveau de 1 pour cent. La régression explique 37 pour cent de la variance. Dans la seconde figure, la courbe de tendance est log-linéaire, le coefficient de densité de téléphones est significatif au niveau de 1 pour cent et la régression explique 35 pour cent de la variance (Jansen et Nordås, 2004).

c) Le commerce des services financiers améliore l'efficacité du système financier

Le mode de commerce des services financiers le plus important, en particulier dans le secteur bancaire, est la présence commerciale (Mode 3 de l'AGCS). Dans un échantillon de 80 pays développés et en développement couvrant la première moitié des années 90, en moyenne environ un tiers des banques de chaque pays et un quart du total de leurs actifs appartenaient à des étrangers. La part des banques étrangères était mesurée sur une échelle de zéro à 100 pour cent. Le Népal et le Swaziland n'avaient que des banques sous contrôle étranger et de nombreux autres petits pays, pays en développement et pays en transition avaient également une proportion élevée de banques étrangères. Celles-ci ont joué un rôle particulièrement important dans les économies en transition d'Europe centrale et orientale. Plus de la moitié des banques de la région étaient sous contrôle étranger et, en 2000, détenaient environ les deux tiers du total des actifs bancaires. Elles prêtaient davantage au secteur privé que les banques locales, étaient plus rentables et centraient davantage leurs activités sur les grandes entreprises que les banques nationales. Cependant, au fil du temps, dans ces économies en transition, les résultats des banques locales et étrangères ont eu tendance à converger. Les banques étrangères ont étendu et élargi leurs activités et se trouvent ainsi davantage confrontées aux mêmes conditions que les banques locales, tandis que les résultats de ces dernières se sont améliorés du fait à la fois de la concurrence des banques étrangères et de la libéralisation du secteur financier national. On trouve cependant

de grandes différences d'un pays en transition à l'autre. Seule la République tchèque a établi un secteur financier similaire à celui de la zone euro, si on le mesure à l'aune du rapport actifs bancaires/PIB, ce rapport restant faible et semblant avoir stagné en Bulgarie, en Lituanie, en Macédoine et en Roumanie.[80]

Selon une étude récente (Classens *et al.*, 2001), les banques étrangères tendent à avoir des marges d'intérêt plus élevées et une meilleure rentabilité et paient davantage d'impôts que les banques locales dans les pays en développement, l'inverse étant vrai dans les pays développés. Cela s'explique par le fait que généralement les banques étrangères ne sont pas assujetties à des règles d'attribution de crédits ou à d'autres réglementations que doivent parfois appliquer les banques nationales des pays en développement, tandis que leur connaissance de la situation locale profite aux banques locales des pays développés.[81] Par ailleurs, on constate qu'à une proportion plus importante de banques étrangères correspond une réduction de la rentabilité et des marges d'intérêt des banques nationales, résultat qui corrobore ceux d'autres études et semble indiquer que l'arrivée de banques étrangères améliore le fonctionnement et réduit les coûts des activités bancaires nationales (Levine, 2001). Il ressort aussi de l'étude que le nombre de banques étrangères entrant sur le marché local est un facteur plus important que leur part de marché, ce qui indique que la pression concurrentielle qu'elles exercent se fait sentir dès l'ouverture du marché. Enfin, il a été constaté que l'effet enregistré sur les bénéfices des banques nationales peut en réduire la valorisation et les rendre plus vulnérables. Cela peut déstabiliser le secteur financier, lorsque réglementation et contrôle au niveau national sont insuffisants. Ainsi, l'arrivée de banques étrangères sur les marchés locaux semble en améliorer l'efficacité, mais présente aussi un risque, lorsque la capacité de réglementation est faible.

d) L'ouverture exige une réglementation appropriée et une coopération internationale en matière de contrôle et de surveillance

La libéralisation du commerce dans le cadre de l'AGCS concerne uniquement les transactions en compte courant de la balance des paiements, mais des transferts de capitaux sous-tendent souvent la fourniture de services. Pour comprendre les avantages et les risques du commerce des services financiers, il faut par conséquent évaluer la relation entre transactions courantes et transactions en compte de capital. Un exemple tiré de Kono et Schukneckt (2000) illustre cette relation: «Si une banque nationale accorde un prêt à un client national en utilisant des capitaux nationaux, cela ne donne lieu à aucun commerce de services financiers, ni aucun mouvement international de capitaux. Si une banque nationale prête au même client des capitaux provenant de l'étranger, on a un mouvement de capitaux sans commerce de services financiers. Un prêt accordé par une institution étrangère ne portant que sur des capitaux nationaux constitue du commerce de services financiers sans mouvement international de capitaux. Seuls les prêts consentis par une banque étrangère avec des capitaux internationaux représentent des mouvements internationaux de capitaux et un commerce de services financiers» (p. 141).[82]

Les transactions effectuées par le truchement d'une présence commerciale sont perçues comme se prêtant plus facilement à une réglementation, à un contrôle et à une surveillance que le commerce transfrontières. En outre, les prêts consentis par des filiales ou branches locales couvrent souvent des périodes plus longues que le commerce transfrontières de services financiers. Celui-ci implique généralement des risques afférents aux mouvements internationaux de capitaux à court terme, sauf si le commerce se limite à l'échange de renseignements financiers ou à du courtage. Une libéralisation significative exige par conséquent la levée de certains contrôles des capitaux, mais pas une ouverture totale aux mouvements internationaux de capitaux. Le commerce des services financiers, les mouvements internationaux de capitaux et, non moins importants, les progrès techniques récents, en particulier dans le domaine des technologies de l'information, ont tous contribué à l'intégration internationale des marchés financiers et à une évolution à laquelle doivent faire face les organes de réglementation et, partant, à des modifications de la réglementation.

Les marchés financiers tant nationaux qu'internationaux sont devenus de plus en plus complexes et couvrent un nombre croissant d'instruments financiers. Parmi les institutions financières, le secteur bancaire est généralement celui qui fait l'objet de la réglementation et du contrôle les plus stricts. Toutefois, les banques se sont lancées

80 Pour de plus amples détails, voir Naaborg *et al.* (2003).

81 C'est bien sûr également le cas dans les pays en développement, mais cet avantage y est plus que compensé par d'autres facteurs.

82 Cette citation ne fait pas référence à un tableau du texte original. Comme les pays développés ont dans l'ensemble ouvert leur compte de capital aux mouvements internationaux de capitaux, cette analyse concerne essentiellement les pays en développement, en particulier les marchés émergents.

récemment dans la titrisation et la vente de montants importants de prêts, déplaçant ainsi le risque des prêts hors du système bancaire vers des marchés moins réglementés. Comme les différents types de fournisseurs de services financiers ont commencé à se faire concurrence sur les mêmes marchés, il est nécessaire d'élaborer des systèmes de réglementation et de contrôle prêtant davantage attention aux fonctions qu'aux institutions afin d'éviter des arbitrages en matière de réglementation sur les marchés intérieurs. De même, les différences de réglementation entre pays créent le besoin d'un arbitrage au niveau international et cela exige une coopération internationale.

Les mesures et organes de réglementation évoluent avec le temps, mais la justification de la réglementation et ses principes de base ne changent guère. Ceux-ci tiennent aux imperfections du marché, telles que l'asymétrie de l'information qui peut engendrer des problèmes de risque moral et de choix défavorable. En termes simples, il y a risque moral lorsque les particuliers se préoccupent peu d'éviter les pertes ou dommages pouvant résulter de projets risqués parce que d'autres les partagent mais non les gains. Il y a choix défavorable lorsque, par exemple, une couverture d'assurance attire surtout ceux qui présentent un risque élevé de subir le type de sinistre visé par cette couverture. Ces problèmes s'atténuent par une réglementation des risques que les institutions financières sont autorisées à prendre. La réglementation directe des risques s'est révélée de plus en plus difficile à mesure que les banques et d'autres intermédiaires se sont trouvés davantage en mesure de déjouer les règles. En réaction, les organes de réglementation se sont penchés moins sur les règles de solvabilité et davantage sur l'évaluation des systèmes internes de gestion des risques, l'accroissement du contrôle des opérations bancaires et une discipline de marché effective (BRI, 1999a; BRI, 1999b). Le succès d'une telle approche dépend de manière critique des compétences dont disposent les intermédiaires financiers et les organes de réglementation. Il exige aussi des marchés qui fonctionnent en ce qui concerne les règles de solvabilité, lesquelles impliquent la divulgation des renseignements pertinents. Ce dernier aspect peut se révéler problématique, en particulier dans les pays en développement. La libéralisation des services financiers peut contribuer à une augmentation de la concurrence entre banques et à la création d'agences d'évaluation financière qui améliorent la transparence et les compétences dans ce secteur.

Dans les pays développés, il subsiste des problèmes en ce qui concerne la gestion du risque. On reconnaît de plus en plus que les crises du secteur financier ne résultent pas toujours de défaillances institutionnelles discrètes et d'une contagion financière. Les risques peuvent aussi s'accumuler au fil du temps et un risque systémique peut naître d'une vulnérabilité collective aux conditions macro-économiques. En outre, les incitations à la prudence diminuent en réalité juste avant une crise. Lorsque les marchés sont en plein essor, les gestionnaires ont toutes les raisons de se faire concurrence pour s'assurer des parts de marché, même s'ils se rendent compte que le boom ne peut durer. Dans de nombreux pays, les systèmes de réglementation sont bien adaptés pour faire face aux défaillances d'institutions particulières et analyser les risques courus par les institutions et les marchés à un moment donné. Mais leur aptitude à analyser l'évolution des risques dans le temps et en fonction de facteurs macro-économiques plus larges, y compris les chocs externes, semble moins bien développée.[83]

Les conséquences économiques et sociales des défaillances d'institutions du secteur financier constituent une justification supplémentaire pour une réglementation, un contrôle et une surveillance des pouvoirs publics. Les crises financières déclenchent souvent des récessions et parfois même des dépressions et, dans certains cas, il a fallu plusieurs années pour rétablir les niveaux de revenu d'avant la crise. De nombreux gouvernements ont mis en place des systèmes d'assurance des dépôts et des dispositifs d'octroi de prêts de dernier recours afin de prévenir les crises financières systémiques susceptibles de résulter de faillites individuelles. On reconnaît cependant que ces mesures peuvent contribuer à la création d'un risque moral, ce qui justifie encore davantage une réglementation des risques.

Un bref examen de l'évolution historique illustre la relation entre réglementation nationale, intégration internationale des marchés financiers et arbitrage en matière de réglementation. La période 1950-1970 a été marquée dans de nombreux pays par une réglementation stricte du secteur financier. Les taux d'intérêt, le volume des crédits, l'accès au marché et la gamme de services offerts par les banques étaient généralement réglementés – et les marchés étaient stables. Cependant, au cours des années 60, la banque offshore a fait son apparition, en réaction essentiellement à la réglementation stricte appliquées par les États-Unis (Errico et Musalem, 1999). Des services financiers ont été proposés dans des centres financiers offshore (CFO); ils sont devenus pour les institutions financières un moyen de déplacer celles de leurs activités qui étaient strictement réglementées vers des endroits moins réglementés (ou pratiquement non réglementés). C'est ainsi que la part de marché des CFO a rapidement augmenté.

[83] Borio (2003).

Les années 80 et 90 ont été une période de libéralisation et de déréglementation des marchés financiers dans un certain nombre de pays développés et émergents, en partie en réaction à l'évolution du marché et en partie en raison de l'apparition de l'arbitrage en matière de réglementation. Cette période de libéralisation a également été une période d'instabilité financière accrue sur le plan international et un certain nombre de pays, dont les États-Unis, la Norvège, la Suède, le Mexique et d'autres pays d'Amérique latine et d'Asie, ont connu des crises financières. Les causes de ces crises ont été diverses, mais il apparaît que l'insuffisance de la surveillance, du contrôle et de la réglementation face à l'évolution du marché a joué un rôle dans la plupart de ces situations et que le secteur bancaire offshore a joué un rôle dans certaines (FMI, 2000). La coopération internationale entre organes de réglementation nationaux, le FMI, la Banque mondiale et le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire a été intensifiée à la suite de l'instabilité du secteur financier. L'un des événements les plus importants à cet égard a été la création, en 1999, par les Ministres et Gouverneurs de banques centrales du G-7, du Forum de stabilité financière (FSF). Celui-ci est composé de hauts fonctionnaires d'organismes financiers nationaux, d'institutions financières internationales, de groupements internationaux de réglementation et de contrôle, de comités d'experts des banques centrales et de la Banque centrale européenne. Son principal objectif est de promouvoir la stabilité financière internationale grâce à l'échange de renseignements et à la coopération en matière de contrôle et de surveillance, y compris en étendant le contrôle et la surveillance aux CFO.[84]

Du fait de la libéralisation, le rôle des banques offshore a diminué sur les grands marchés développés, car il est devenu plus difficile de distinguer les activités offshore des autres activités bancaires. Par contre, dans les marchés émergents, la banque offshore a crû en importance. Il semble que la demande de crédits et de services d'intermédiation financière a été supérieure à l'offre des marchés nationaux, qui étaient souvent sévèrement réglementés, ce qui a créé des opportunités pour les fournisseurs offshore. Aussi convient-il d'examiner de plus près ce secteur.

On définit l'activité bancaire offshore comme la fourniture, par des banques et d'autres agents, de services financiers à des non-résidents. Cependant, le terme offshore s'applique généralement aux CFO, dont l'essentiel des transactions financières de part et d'autre de leur bilan s'effectuent avec des sociétés et des particuliers non résidents en devises autres que celles du pays où ils sont situés. Un CFO se définit pour sa part comme un système financier ayant des actifs et passifs externes sans commune mesure avec les transactions en compte courant de l'économie nationale. Généralement, les CFO bénéficient d'une fiscalité faible, ne font l'objet d'aucune restriction en matière de taux d'intérêt ou de taux de change et leurs dépôts ne sont pas soumis à un taux de réserves obligatoires (Errico et Musalem, 1999). Les activités bancaires offshore consistent essentiellement en marchés interbancaires dans le cadre desquels les banques «internes» (onshore) établissent succursales, filiales, succursales-coquilles et banques détenues en parallèle.[85] Le caractère interbancaire du marché encourage les échanges de fonds entre activités internes et offshore, sauf si des contrôles des capitaux effectifs sont en place. Mais même dans ce cas, les sociétés mères «internes» restent juridiquement responsables de leurs succursales et filiales offshore et sont par conséquent exposées aux risques qu'elles prennent.

Certaines statistiques clés indiquent l'importance relative de la banque offshore. Au milieu de 2003, les prêts externes consentis par des banques situées dans des CFO – à l'exclusion des International Banking Facilities (IBF) des États-Unis et des Japanese Offshore Markets (JOM) – représentaient 27 pour cent des prêts externes de l'ensemble des banques, contre 31 pour cent en 1995. En 2002, ces mêmes prêts externes des CFO représentaient 9 pour cent du PIB mondial. Il est donc clair que les activités bancaires offshore ne sont pas des activités marginales en lisière des marchés financiers internationaux, mais constituent bien un secteur majeur, dont il convient de tenir compte lorsque l'on analyse la libéralisation du commerce dans le secteur financier et ses effets sur les résultats de ce secteur et les résultats du commerce et aussi sur d'autres variables macro-économiques.[86]

---

84 Le FSF a engagé un certain nombre d'activités notamment le Programme d'évaluation du secteur financier avec le FMI et la Banque mondiale, un projet sur les opérations bancaires électroniques transfrontières avec le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, une étude de l'investissement étranger direct dans le secteur financier avec le Committee on Global Financial System (Comité du système financier mondial) et une évaluation des centres financiers offshore avec le FMI. Il a également publié un Recueil de normes, identifiant 12 normes qui à son avis méritent d'être mises en œuvre en priorité. Pour de plus amples détails, consulter le site http://www.fsforum.org/home/home.html.

85 Une succursale fait partie de la banque interne au pays en ce sens qu'elle fait partie de la même entité juridique, tandis qu'une filiale est une entité juridique distincte enregistrée dans le CFO. Les banques détenues en parallèle sont des sociétés et entités juridiques distinctes ayant les mêmes propriétaires.

86 À ce jour, sept pays ont pris des engagements en matière de banque offshore dans le cadre de l'AGCS. Il s'agit de Bahreïn; de Macao, Chine; de la Malaisie; de Singapour; du Taipei chinois; de la Thaïlande et de l'Uruguay. La Malaisie et le Taipei chinois limitent les activités bancaires offshore aux services en devises étrangères s'adressant à des clients non résidents et il y a de ce fait peu d'influence réciproque entre le système financier local et offshore. La Thaïlande limite le nombre de «facilités bancaires internationales» dans le pays. Singapour, de son côté, permet aux banques offshore de consentir des prêts en dollars de Singapour à ses résidents, mais en limite le montant. Saint-Kitts-et-Nevis a également pris des engagements, mais seulement en matière d'enregistrement des sociétés et trusts offshore, à l'exclusion de la banque et de l'assurance.

On a souligné dans cette section le rôle des services financiers dans le commerce international et le développement économique, la relation entre ouverture financière et ouverture commerciale et les problèmes de réglementation découlant de l'intégration des marchés financiers sur le plan international et de l'arbitrage en matière de réglementation. On a également souligné la nécessité d'une coopération internationale en ce qui concerne le contrôle et la surveillance des banques au cas où on pousserait plus loin l'intégration des marchés financiers, nécessité qui a fait l'objet de plusieurs initiatives, y compris celle du Forum de stabilité financière.

4. SERVICES AUX ENTREPRISES

Les services aux entreprises sont très variés: services informatiques et traitement de données, services professionnels, commercialisation, services techniques, crédit-bail et location, recrutement de main-d'œuvre et services d'exploitation. Pour pratiquement toutes les fonctions d'une entreprise moderne, il existe des sociétés spécialisées qui les proposent sous forme de services aux entreprises. De ce fait, un nombre croissant d'entreprises manufacturières ou de sociétés de services choisissent d'acheter ou de sous-traiter certains services auprès de fournisseurs externes plutôt que de s'en charger eux-mêmes. Cette externalisation croissante contribue à son tour à la diversification du secteur des services aux entreprises, de nouveaux types de services apparaissant continuellement.

a) Les services aux entreprises sont l'un des secteurs les plus dynamiques de l'économie

Dans la zone de l'OCDE, depuis 1980 environ, les services aux entreprises sont l'un des secteurs qui ont connu la croissance la plus rapide en termes d'emplois et de valeur ajoutée. Dans l'Union européenne, en 2000, ils sont intervenus pour pratiquement la même part du PIB que les activités manufacturières, tandis qu'aux États-Unis, en 2001, leur part a été plus importante.[87] En Afrique du Sud, pays à revenu moyen, le secteur des services aux entreprises a également enregistré au cours de la dernière décennie une croissance forte, tant en chiffres absolus qu'en part du PIB. Cette dernière est passée de 7,9 pour cent en 1990 à 9,5 pour cent en 2002. Ces chiffres sont très inférieurs à ceux de l'Union européenne et des États-Unis, mais ce secteur est néanmoins l'un des plus dynamiques de l'économie sud-africaine. Au Brésil, autre marché émergent, il a aussi été l'un des plus dynamiques au cours des dernières années. Durant la période 1998-2000, sa part de marché en termes de valeur ajoutée totale est passée de 7,5 à 8,7 pour cent, tandis que l'emploi y augmentait de 20 pour cent. En 1999, les effectifs de ce secteur n'étaient que légèrement inférieurs à ceux du secteur manufacturier (4,6 millions de travailleurs contre 4,9 millions). Le type de services aux entreprises qui a connu la croissance la plus rapide a été celui des services informatiques, l'emploi y ayant augmenté de 40 pour cent au cours de cette période.[88] Enfin, en République tchèque, au cours des années 90, les services aux entreprises ont également augmenté plus vite que le reste de l'économie, leur part du PIB étant passée de 11,8 pour cent en 1990 à 12,6 pour cent en 2002.

Les services aux entreprises fournissent essentiellement aux autres branches d'activité des apports à fort contenu de connaissances et constituent pour elles des canaux importants de diffusion technologique et une source de gains de productivité. Ils sont particulièrement importants pour la diffusion d'innovations concernant les procédés et la gestion. Leur part de la demande intermédiaire totale du secteur manufacturier, qui est passée de 5 pour cent en 1972 à 20 pour cent en 1998 aux Pays-Bas et de 3 pour cent en 1968 à 14 pour cent en 1997 au Royaume-Uni, constitue un indicateur de l'importance prise par les services aux entreprises au cours des dernières années.[89] Selon le tableau d'entrées-sorties des États-Unis pour 1999, les services aux entreprises y sont intervenus pour seulement 7,5 pour cent du total des entrées intermédiaires du secteur manufacturier. Mais les variations à l'intérieur de ce secteur sont importantes. C'est dans le tabac, l'imprimerie et les produits pharmaceutiques que leur part est la plus importante, à savoir 30, 27 et 25 pour cent, respectivement. À l'autre bout du spectre, les services aux entreprises

[87] Dans la troisième révision de la CITI, les services aux entreprises sont définis à la catégorie K, qui couvre l'immobilier et les services aux entreprises. Dans l'Union européenne, cette catégorie est intervenue pour environ 21 pour cent du PIB en 2000, tandis qu'aux États-Unis sa part a été d'environ 18 pour cent en 2001. (Source: Commission des Communautés européennes, 2002a et Bureau of Economic Analysis, 2003).

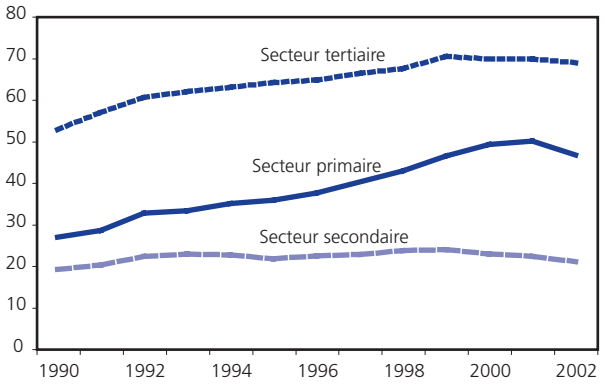
[88] Concernant le Brésil, la source des données est l'Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003).

[89] Voir Commission des Communautés européennes (2002b). Les parts se réfèrent aux services reposant sur des connaissances sans en donner la classification exacte par secteur.

interviennent pour moins de 3 pour cent dans l'industrie automobile. Cela peut paraître d'autant plus surprenant que celle-ci a été l'une des industries pionnières pour ce qui est de l'adoption de nouvelles pratiques de gestion et d'organisation industrielle. Mais si l'on y regarde de plus près, on constate que la fonction essentielle de l'industrie automobile américaine n'est plus la construction d'automobiles, mais la recherche-développement et la conception et la vente d'automobiles, 88 pour cent de sa production brute totale consistant en intrants intermédiaires, de sorte que ses activités essentielles ne sont plus la fabrication mais les services.

Le graphique IIB.5 donne un exemple de l'importance des services dans la production d'un pays en développement à revenu moyen: il montre l'évolution, au cours de la période 1990-2002, de la part des services dans les intrants intermédiaires de l'économie sud-africaine.[90] Comme aux États-Unis et dans l'Union européenne, le secteur (tertiaire) des services est le plus grand utilisateur d'intrants sous forme de services. Le secteur primaire, qui est très orienté vers l'exportation et comprend l'agriculture et l'extraction minière, vient au deuxième rang, ce qui indique le rôle important que les services aux entreprises jouent dans le commerce international. De 1990 à 2002, la part des services intermédiaires importés par le secteur primaire dans le total des services intermédiaires est passée de 3,6 à 6,5 pour cent.[91] La part des dépenses consacrées aux services dans le total des intrants intermédiaires a augmenté fortement de 1990 à 2001, puis a légèrement baissé. Cependant, dans l'industrie manufacturière (secteur secondaire), la part des dépenses consacrées aux services n'a guère varié tout au long de la décennie. Néanmoins, elle est approximativement la même que dans de nombreux pays européens et beaucoup plus élevée qu'aux États-Unis.

Graphique IIB.5
Part des services dans les achats intermédiaires des principaux secteurs en Afrique du Sud, 1990-2002
(Pourcentage)



Source: TIPS (2003).

Le marché des services aux entreprises est beaucoup moins important dans les pays en développement à faible revenu, en raison de l'absence d'une masse suffisante de compétences et de la faible taille du marché, lequel ne peut soutenir des services aux entreprises très diversifiés. C'est en fait un cercle vicieux: le degré de spécialisation dépend de la taille du marché et la taille du marché dépend du degré de spécialisation. Le commerce international des services aux entreprises peut aider les entreprises des pays en développement à en sortir.

b) Les services aux entreprises abaissent les obstacles à l'accès aux marchés et transfèrent des technologies

L'achat de services auprès de fournisseurs extérieurs spécialisés permet souvent aux entreprises de réaliser des économies, mais surtout il permet, même aux petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier ou de celui des services, de faire appel à des services spécialisés pour des fonctions non essentielles, mais stratégiquement importantes. Par exemple, un petit chantier naval peut posséder son propre bureau d'études et d'ingénierie mais il ne disposera au mieux que d'une ou de deux personnes pour concevoir et réaliser les navires de la coque jusqu'à l'intérieur; or, celles-ci ne peuvent être spécialisées dans tous les aspects du travail. Généralement, elles continueront à produire aussi longtemps que possible les mêmes modèles et concepts. En achetant ce type de services auprès de sociétés d'études spécialisées, le chantier naval aura accès à une équipe d'architectes et d'ingénieurs experts dans des domaines précis et maîtrisant les dernières technologies. Le dialogue entre le chantier naval et le fournisseur de services d'études et d'ingénierie permet au premier d'adopter plus rapidement de nouvelles technologies et de nouveaux modèles et d'avoir accès à des marchés à marges plus élevées portant sur des navires spécialisés.[92] De même, dans les industries de biens

[90] Les données portent sur l'ensemble des services, mais comme il s'agit d'intrants intermédiaires du processus de production, il s'agit essentiellement de services aux entreprises.

[91] L'augmentation des importations de services aux entreprises s'explique probablement par le fait que certaines des grandes sociétés minières sud-africaines ont déplacé leur siège à Londres et que les services fournis par le siège aux filiales locales sont de ce fait comptabilisés comme du commerce de services aux entreprises.

[92] Pour une analyse et étude de cas, voir Nordås (2004).

de consommation, l'emballage, le développement des marques et la commercialisation sont souvent des fonctions stratégiques essentielles qui déterminent les prix sur le marché et, ce faisant, la marge bénéficiaire du producteur. De plus en plus, ces services sont sous-traités à des fournisseurs spécialisés et la possibilité de faire appel à de tels services est particulièrement importante pour les petites et moyennes entreprises (OCDE, 2000b).

Le secteur des services aux entreprises crée des emplois directement et contribue également à en créer dans d'autres secteurs en abaissant les obstacles à l'entrée sur le marché d'entrepreneurs ayant des projets et des inventions de produits. Ces derniers n'ont généralement pas les compétences requises en matière de comptabilité et de réglementation pour se conformer aux lois et règlements du marché national et encore moins des marchés étrangers et, souvent, ils n'ont pas la capacité d'effectuer des études de marché. En outre, ils n'ont généralement pas les ressources nécessaires pour employer des experts dans ces domaines. L'existence d'un marché des services où ils peuvent acheter les services comptables, juridiques et commerciaux dont ils ont besoin et éventuellement aussi louer du matériel de production aura par conséquent pour effet d'abaisser considérablement les obstacles à leur entrée sur le marché. Ce type d'externalisation a pour effet de transformer certains coûts fixes en coûts variables. L'achat à l'extérieur de services spécialisés par les petites et moyennes entreprises les aide souvent à accéder à des productions, procédés et techniques d'organisation nouveaux et à se conformer aux exigences de qualité des clients ainsi qu'aux normes légales.[93]

c) Les services aux entreprises peuvent mettre en relation fournisseurs et clients par-delà les frontières

Le secteur des services aux entreprises a un effet à la fois direct et indirect sur le commerce international. L'effet direct tient à la croissance rapide du commerce international de ces services. L'effet indirect découle du fait que les fournisseurs de services aux entreprises agissent comme intermédiaires entre exportateurs et clients étrangers potentiels. Ils abaissent les coûts des transactions et améliorent la productivité et la compétitivité des sociétés clientes. Dans le cas des ports, par exemple, on a vu plus haut, dans le tableau IIB.6, qu'il faut en moyenne trois semaines pour dédouaner les marchandises dans les ports africains les moins efficaces. Dans une telle situation, il serait impossible – même pour les entreprises locales les plus innovantes et les plus capables – de se lancer sur les marchés d'exportation où les délais de livraison constituent un important facteur de la capacité concurrentielle. Dans un nombre croissant de marchés, le respect des délais est important.[94] Cependant, comme le montre l'encadré IIB.5, l'ouverture des services portuaires aux entreprises privées de services, locales et étrangères, a considérablement réduit les délais de dédouanement, abaissant ainsi un obstacle empêchant les producteurs locaux d'avoir accès aux marchés d'exportation. Dans les pays qui n'ont pas de fournisseurs de services locaux, ces services peuvent être importés, ce qui permet d'ouvrir des débouchés commerciaux pour d'autres secteurs.

Les services aux entreprises contribuent à abaisser les coûts du commerce en améliorant la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, les services de commercialisation peuvent contribuer à mettre en contact les producteurs d'un pays avec les clients d'un autre pays, tandis que les services techniques et de gestion aident les producteurs des pays où il y a pénurie de gens qualifiés à améliorer leur productivité et devenir plus compétitifs. Pour en revenir à l'exemple du chantier naval, il arrive souvent que les pays en développement jouissent d'un avantage comparé dans ce domaine. L'accès à des services techniques importés peut les aider à profiter mieux de leur avantage comparé grâce aux transferts de technologie qui leur permettent de produire des navires de plus haute technicité, lesquels appellent des prix plus élevés.

Ainsi, une société norvégienne d'études et d'ingénierie pour la construction navale élabore études et dessins dans son siège de Norvège et les transmet électroniquement à des chantiers navals situés dans le monde entier. Elle dispose aussi de bureaux locaux à proximité de tous les chantiers navals de ses grands clients, y compris en Chine, Islande et Pologne, où elle emploie du personnel local et envoie du personnel du siège central pour des périodes plus ou moins longues. Les employés locaux de ses bureaux à l'étranger peuvent également faire des stages au siège de la société en Norvège et y travailler sur des projets et recevoir une formation sur le tas. Tout cela aide les chantiers navals à soutenir la concurrence sur le marché des navires hautement spécialisés.

[93] Dans un marché des capitaux parfait, le financement de l'investissement initial d'un projet dont le rendement prévu est positif ne devrait pas constituer un problème, mais dans la plupart des pays, en particulier les pays en développement, les marchés des capitaux ne sont pas parfaits.

[94] Pour une analyse de la question, voir Hummels (2000) et Evans et Harrigan (2003).

Cet exemple illustre la complémentarité qui existe entre la fourniture transfrontières, l'investissement étranger direct et les mouvements de personnes physiques dans le secteur des services aux entreprises. Les services d'essai constituent un autre type de services aux entreprises qui peut réduire, pour de nombreux exportateurs potentiels des pays en développement, un obstacle important à leur accès aux marchés. Se conformer aux normes de qualité, qu'elles soient légales ou imposées par les entreprises elles-mêmes, peut souvent poser problème. Et même lorsque les normes sont satisfaites, il peut être difficile de le prouver. L'accès à des services d'essai étrangers peut améliorer la situation et ouvrir de nouveaux marchés aux producteurs des pays en développement.

d) Les services aux entreprises sont aussi un secteur faisant l'objet d'un commerce dynamique

Les services aux entreprises non seulement facilitent le commerce dans d'autres secteurs, mais peuvent constituer eux-mêmes un secteur d'échanges dynamique. Le commerce des services aux entreprises recouvre les quatre modes visés dans l'AGCS, le Mode 3 (investissement étranger direct) apparaissant comme le plus important. Selon la CNUCED (2003b), au cours de la période 1990-2001, les investissements étrangers directs effectués dans ce secteur ont été multipliés par neuf pour l'ensemble du monde, mais par cinq environ dans les pays développés et presque par 100 dans les pays en développement. En outre, la part des services aux entreprises dans le montant total des investissements reçus est passée au cours de la même période de 6 à 17 pour cent au niveau mondial et de moins de 2 pour cent à près de 25 pour cent dans les pays en développement. Par ailleurs, le montant des investissements effectués à l'étranger par les pays en développement dans les services aux entreprises a augmenté de manière considérable. Ces investissements visent en grande partie à soutenir le commerce et d'autres activités de sociétés multinationales ou d'immigrants et cela semble être le cas pour les investissements effectués à l'étranger aussi bien par les pays développés que par les pays en développement. Par exemple, environ un tiers des filiales à l'étranger des sociétés manufacturières multinationales japonaises opèrent dans le secteur des services (CNUCED, 2003b).

Tableau IIB.11
États-Unis: Exportations de services aux entreprises, par sous-secteur, 1997-2002
(Milliards de dollars)

	1997	2000	2002
Services aux entreprises, services professionnels et services techniques	**44,0**	**55,2**	**65,4**
Entreprises non affiliées	**21,5**	**25,3**	**28,8**
Entreprises affiliées	**22,4**	**29,9**	**36,6**
Services d'informatique et d'information	5,1	6,8	6,9
Entreprises non affiliées	3,5	5,6	5,4
Entreprises affiliées	1,6	1,2	1,5
Services de gestion et de consultation	n.a.	n.a.	3,7
Entreprises non affiliées	1,6	1,7	1,7
Entreprises affiliées	n.a.	n.a.	2,0
Services de recherche-développement et services d'essais	n.a.	n.a.	6,3
Entreprises non affiliées	0,9	0,9	1,1
Entreprises affiliées	n.a.	n.a.	5,2
Services de location - exploitation	3,6	5,2	5,9
Entreprises non affiliées	2,0	3,1	3,6
Entreprises affiliées	1,5	2,1	2,3
Autres services aux entreprises, services professionnels et services techniques	32,8	40,6	42,5
Entreprises non affiliées	13,5	14,0	17,0
Entreprises affiliées	19,3	26,6	25,5

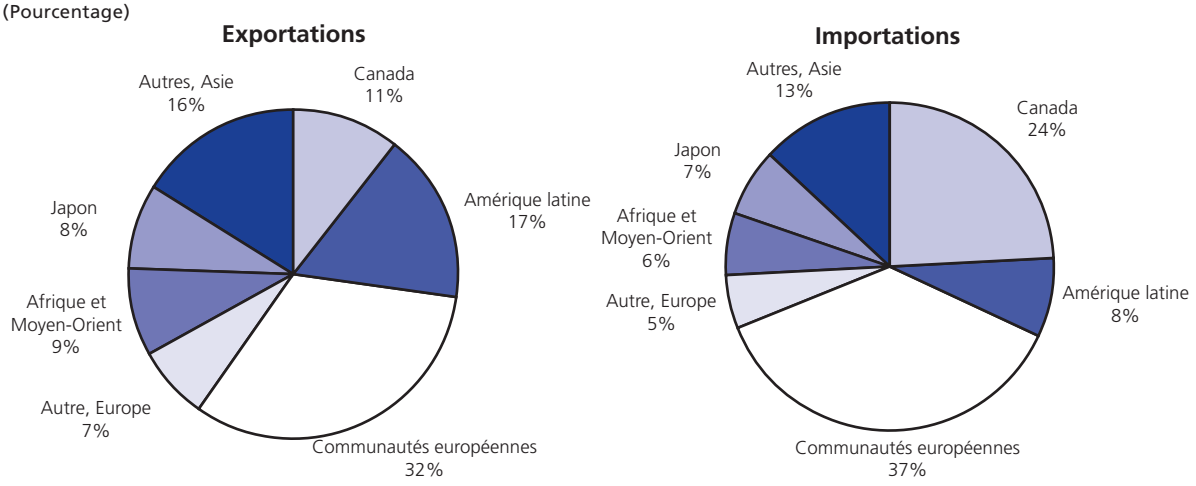
Source: BEA (2003).

Les États-Unis sont le plus gros exportateur mondial de services aux entreprises. Ils publient sur le commerce des services des données ventilées selon qu'il s'agit de ventes effectuées par l'intermédiaire de filiales étrangères ou d'autres modes. Le tableau IIB.11 présente les données relatives aux exportations américaines de services aux entreprises au cours de la période 1997-2002.

Les exportations totales de services aux entreprises ont augmenté en moyenne de 8 pour cent par an et la part des ventes des filiales (c'est-à-dire des ventes des multinationales américaines à l'étranger) a augmenté pour l'ensemble du secteur des services aux entreprises. Cela cache cependant certaines différences intéressantes entre les divers services aux entreprises. En matière de services informatiques, la totalité de la croissance des exportations est due aux ventes autres que celles réalisées par des filiales et c'est aussi le cas dans le secteur du crédit-bail à des fins d'exploitation, lequel connaît la croissance la plus rapide.[95] Le graphique IIB.6 indique la répartition régionale du commerce américain de services aux entreprises, compte non tenu du commerce entre entreprises affiliées.

[95] Au cours de la période 1997-2002, les importations américaines de services aux entreprises ont augmenté d'environ 10 pour cent par an et, en 2002, les ventes autres que celles effectuées par des filiales ont représenté 28 pour cent du total. Pour les importations, les ventes effectuées par des filiales sont supérieures dans tous les sous-secteurs aux autres ventes.

Graphique IIB.6
Commerce des services aux entreprises, hors commerce entre entreprises affiliées, par région, 2002
(Pourcentage)

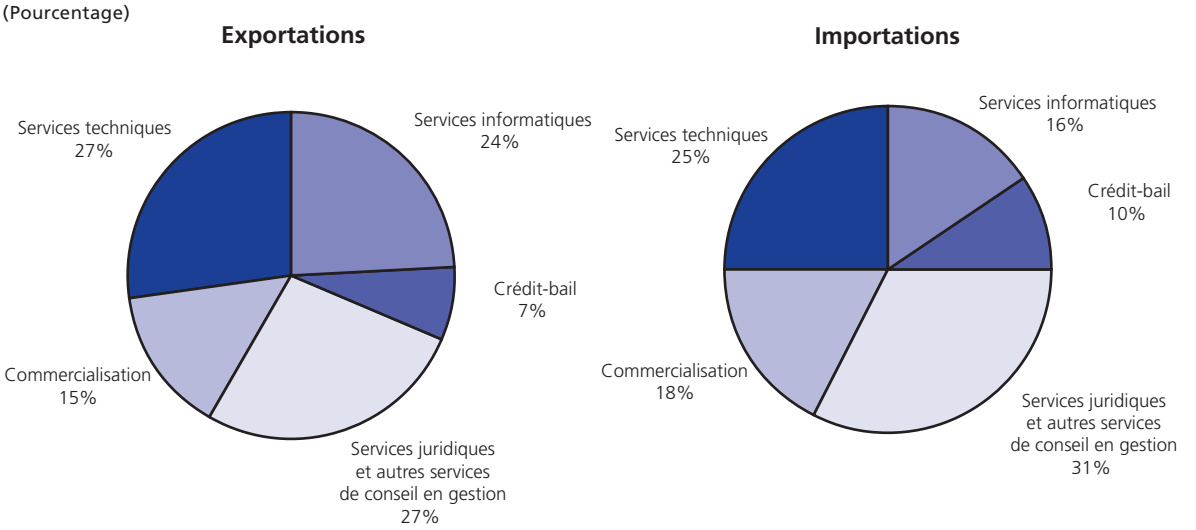


Source: BEA (2003).

Bien que les pays de l'OCDE soient les principaux pays de destination des exportations et d'origine des importations de services aux entreprises, le Moyen-Orient et l'Afrique reçoivent en exportations des États-Unis plus de deux fois plus de services que de marchandises et la part des services dans les importations américaines de ses pays est également plus importante.

En ce qui concerne l'Union européenne, au cours de la période 1998-2001, les exportations de services aux entreprises ont augmenté de près de 14 pour cent par an en valeur nominale, tandis que les importations ont augmenté encore plus rapidement: au rythme de 16 pour cent. Ces chiffres ne représentent que le commerce transfrontières. Le graphique IIB.7 indique les exportations et importations de services aux entreprises de l'Union européenne en 2001.[96] La composition des exportations et importations est sensiblement la même que pour les États-Unis, encore que les services informatiques représentent une part beaucoup plus importante du commerce des services aux entreprises dans l'Union européenne.[97]

Graphique IIB.7
Communautés européennes - Commerce des services aux entreprises, par secteur, 2001
(Pourcentage)



Source: Base de données sur le commerce des services, OCDE (2003g).

96 Le montant total du commerce des services aux entreprises s'est élevé à environ 80 milliards d'euros, répartis également entre exportations et importations.

97 En raison de différences de classification, les données relatives aux États-Unis et à l'Union européenne ne sont pas parfaitement comparables.

Parmi les pays de l'OCDE, les pays d'Europe centrale sont ceux qui ont connu la croissance la plus rapide de leurs exportations de services informatiques. En République tchèque, celles-ci sont passées de 5 millions de dollars en 1995 à 122 millions en 2001 et des taux de croissance élevés ont également été enregistrés par la Pologne et la République slovaque. Un certain nombre de pays en développement, menés par l'Inde, sont apparus comme d'importants exportateurs de services aux entreprises, en particulier de services qui peuvent être fournis électroniquement aux clients étrangers. Selon la CNUCED (2003b), l'Inde intervient pour environ 80 pour cent de l'externalisation de services informatisés aux entreprises (encadré II.7).[98] Comme indiqué à la section IIB.2, il faut pour accéder à ce marché d'exportation croissant des télécommunications adéquates.

Encadré IIB.7: Délocalisation à l'étranger des services aux entreprises

La délocalisation à l'étranger est définie comme le déplacement d'emplois de l'économie nationale vers un pays étranger ayant des coûts plus bas. Selon McKinsey (2003), les délocalisations augmentent de plus de 30 pour cent par an. Les services aux entreprises délocalisés à l'étranger sont les services de traitement, de centres d'appels, de comptabilité, de maintenance et de développement de logiciels, de conception de produits, de télévente, d'achat et de recherche et de consultants. Les États-Unis interviennent pour environ 70 pour cent de ces délocalisations et les principaux pays de destination sont le Canada, l'Inde, l'Irlande et Israël; l'Australie, l'Afrique du Sud et les Philippines apparaissent également comme d'importants fournisseurs de tels services. Les progrès réalisés dans le domaine des télécommunications, joints à la fourniture de services meilleurs à moindre coût, ont rendu ces délocalisations possibles et les écarts considérables concernant les salaires versés à des travailleurs aux compétences comparables les ont rendues rentables. Un développeur de logiciels coûte environ 60 dollars de l'heure aux États-Unis, mais seulement 6 dollars en Inde. En délocalisant des activités vers l'Inde, une entreprise des États-Unis peut économiser environ 50 pour cent du coût de base d'un service donné. On a estimé à 7,7 milliards de dollars la valeur des exportations indiennes résultant de délocalisations, ce chiffre s'établissant à 3 milliards et 0,3 milliard respectivement pour Israël et les Philippines. On estime à environ 400 000 le nombre d'emplois américains délocalisés. On estime aussi que pour chaque dollar de service sous-traité, l'économie des États-Unis réalise un gain net de 14 cents en compétitivité et productivité. À ce jour, la délocalisation est un phénomène qui touche essentiellement les pays anglophones, car l'emploi d'une langue commune apparaît essentiel pour ce genre de services.

En conclusion de cette section, on peut dire que même s'il ne jouit pas d'un avantage comparé en matière de services aux entreprises, un pays en développement peut néanmoins tirer profit du commerce de ces services. En premier lieu, le commerce des services aux entreprises crée des emplois dans le pays importateur. En deuxième lieu, il peut fournir le «maillon manquant» entre les producteurs nationaux et les clients étrangers dans d'autres secteurs et ainsi stimuler leurs exportations. En outre, il apparaît que les obstacles à l'accès aux marchés d'exportation sont plus bas dans le secteur des services aux entreprises que dans de nombreux autres secteurs de services, si bien que les flux commerciaux sont susceptibles de réagir rapidement à la libéralisation du commerce. Les coûts d'une telle libéralisation sont probablement minimes et la capacité de réglementation est moins importante que pour les services financiers et les télécommunications. La raison en est qu'à l'inverse des transports, des finances et des télécommunications, il n'existe pas d'imperfections évidentes du marché dans le secteur des services aux entreprises. Cependant, l'état précaire de l'infrastructure de certains PMA peut limiter, mais non éliminer, les gains qui peuvent résulter pour eux du commerce de services aux entreprises.

[98] Il apparaît cependant qu'il s'agit là d'un domaine qui n'a pas été suffisamment étudié, car les données incluses dans le rapport de la CNUCED sont tirées essentiellement d'articles de presse.

5. RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Les services d'infrastructure et les services connexes influent sur le commerce des marchandises et des services de manière complexe. Premièrement, le coût et la qualité des services d'infrastructure sont d'importants éléments qui déterminent le volume et la valeur du commerce international en raison de l'effet qu'ils ont sur les coûts des transactions transfrontières. Deuxièmement, du fait que les secteurs diffèrent dans leur intensité d'utilisation des services d'infrastructure, la qualité et le coût de ces services affectent aussi les types d'avantages comparés et de spécialisation internationale. Des services d'infrastructure fiables et rentables sont, par exemple, plus importants pour le commerce dans le cadre de réseaux de production internationaux concernant des industries avancées que pour le commerce de produits non périssables. Troisièmement, le commerce des services d'infrastructure peut améliorer la qualité et la rentabilité de ces services et, lorsque c'est le cas, il stimule le commerce dans d'autres secteurs par le biais du coût des transactions. Les services d'infrastructure, à l'exception des services aux entreprises, sont soumis aux imperfections du marché, telles que les externalités de réseaux, les économies d'échelle importantes et l'absence de coordination. Les services financiers sont également exposés au risque moral et à des choix défavorables. L'infrastructure sous-jacente a souvent le caractère d'un bien public. En raison de ces imperfections du marché, il faut souvent que les pouvoirs publics interviennent sur le plan de la réglementation de même que pour la fourniture de l'infrastructure sous-jacente. Dans certains cas, les imperfections du marché ont des dimensions internationales. Cela s'applique en particulier à l'interface entre les systèmes nationaux et internationaux de transport et de communications, pour lesquels des normes communes ou compatibles sont nécessaires. Cela s'applique aussi aux domaines dans lesquels un arbitrage international en matière de réglementation peut s'opposer à la réglementation nationale. Le quatrième domaine d'interaction entre les services d'infrastructure et le commerce touche à la réglementation. Celle-ci est une activité qui fait beaucoup appel à l'information et de bonnes télécommunications améliorent l'aptitude des organes de réglementation à coopérer au niveau international.