

# ACRONYMES

ACM :	Aviation Civile de Madagascar
ACP :	Pays de l’Afrique, Caraïbe et Pacifique
AGCS :	Accord Général sur le Commerce des Services
APMF :	Agence Portuaire Maritime et fluvial
BAD :	Banque Africaine de Développement.
<b>BCM :</b>	<b>Banque Centrale de Madagascar</b>
BIRD :	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
BIT :	Bureau International du Travail
BTP :	Bâtiment et Travaux Publics
CCI :	Chambre de Commerce Internationale
CE :	Communauté Européenne
CNTMAD :	Centre National de Télé-enseignement de Madagascar
CSE :	Commerce Spécial d’Exportation
<b>DEE/DOES :</b>	<b>Direction des Etudes Economiques – Direction de l’Observatoire Economique et Social</b>
<b>DTS :</b>	<b>Droits de Tirage Spéciaux</b>
<b>FMI. :</b>	<b>Fond Monétaire International</b>
GATS :	General Agreement on Trade in Services
GATT :	General Agreement on Tariff and Trade
HOS :	Heckscher-Ohlin-Samuelson
INSTN :	Institut National de la Science et Technique Nucléaires
IST :	Institut Supérieur de la Technologie
MBP5 :	Manuel de la Balance des Paiements cinquième édition (FMI)
NPF :	Nation la Plus Favorisée
OCDE :	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMC :	Organisation Mondiale du Commerce
ONU :	Organisation des Nations Unies
ORD :	Organe de Règlement des Différends
PED :	Pays En Développement
<b>PIB :</b>	<b>Produit intérieur Brut</b>
PMA :	Pays les Moins Avancés
R-D :	Recherche Développement
RVE :	Restriction Volontaire à l’Exportation
<b>SADC :</b>	<b>Southern Africa Development Community (Communauté pour le Développement de l’Afrique Australe.)</b>
SAFE :	Afrique du Sud Extrême-Orient
SAPM :	Système d’Aires Protégées de Madagascar
SPAT :	Société du Port à Gestion Autonome
TIC :	Technologie de l’Information et de la Communication
UE :	Union Européenne
<b>USD :</b>	<b>Dollar Américain</b>

## LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 :** Principaux exportateurs et importateurs participant au commerce mondial des services commerciaux.
- Tableau 2 :** Commerce des services pour les PMA
- Tableau 3 :** Ventilation des exportations mondiales des services commerciaux 1990,2000, et 2004
- Tableau 4 :** Part des services de transport dans le total de services commerciaux
- Tableau 5 :** Part des services de voyages dans le total des services commerciaux de 2004 (en%)
- Tableau 6 :** Part d'Autres services commerciaux dans le total des services, 2004
- Tableau 7 :** Exportation de certaines économies vers certains pays, 2003
- Tableau 8 :** Importation de certaines économies en provenance de certains pays, 2003
- Tableau 9 :** Variation des flux des transports de 2002 à 2007
- Tableau10 :** Evolution des indicateurs d'activités de transport aérien
- Tableau 11 :** Evolution du trafic maritime par type de trafic (en tonne)
- Tableau12 :** Evolution du trafic maritime par type de produits transportés (en tonne)
- Tableau 13 :** Evolution des indicateurs touristiques 1995 à 2001
- Tableau 14 :** Evolution des indicateurs touristiques 2002 à 2006
- Tableau 45 :** Nombre d'abonnés en Internet
- Tableau 16 :** Nombre d'abonnés en téléphonie
- Tableau 17 :** Taux de pénétration téléphonique FIXE-MOBILE
- Tableau 18 :** Nombre de localités desservies en téléphone
- Tableau 19 :** Variation des autres services malgaches 2002/2007
- Tableau 20 :** Evolution des effectifs des étudiants entre 2002 et 2005
- Tableau 41 :** Taux de croissance par secteur d'activités (en %)
- Tableau 22 :** Comparaison de quelques indicateurs de 2001.

## LISTE DES GRAPHIQUES

- Graphe 1 :** Commerce mondial des services commerciaux 1997-2004.
- Graphe 2 :** Exportations mondiales des services commerciaux par catégorie
- Graphe 3 :** Autres services commerciaux, exportation mondiale par catégories 2003
- Graphe 4 :** Parts des régions dans le commerce mondial des services de transport, 2004.
- Graphe 5 :** Parts des régions dans le commerce mondial des services de voyages, 2004 (en%)
- Graphe 6 :** Parts des régions dans le commerce mondial d'autres services commerciaux, 2004
- Graphe 7 :** Part des pays dans l'exportation mondiale de services commerciaux, 2004
- Graphe 8 :** Part des pays dans l'importation mondiale de services commerciaux, 2004 (en %).
- Graphe 9 :** ventilation sectorielle du PIB en 2000. de l'Afrique du Sud
- Graphe 10 :** ventilation sectorielle du PIB en 2000 de l'île Maurice

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
<b>PARTIE I : LA BASE THEORIQUE DU COMMERCE DE SERVICE</b>	
CHAPITRE I LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	3
<b>Section 1. Les théories traditionnelles.....</b>	<b>3</b>
1.1. Le principe des avantages comparatifs.....	3
1.1.1. Coût en deux biens et un facteur.....	3
1.1.2. Le prix de l'échange dans le modèle des avantages comparatifs.....	3
1.1.3. Entre deux pays et deux biens.....	4
1.1.4. Les mesures d'accompagnement.....	4
1.2. Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson.....	6
1.2.1. Pays en autarcie.....	6
1.2.2. Pays en échange.....	7
1.2.3. Echange entre deux pays.....	7
1.3. Le modèle à facteur spécifique.....	8
<b>Section 2. Les théories modernes.....</b>	<b>8</b>
2.1. Les phénomènes déterminants.....	9
2.1.1. Les innovations technologiques.....	9
2.1.2. La concurrence issue de l'innovation.....	9
2.1.3. Les économies d'échelle.....	9
2.1.4. La différenciation.....	11
2.2. Les effets du protectionnisme.....	13
2.2.1. Les effets négatifs du protectionnisme.....	13
2.2.2. Les vues positives sur le protectionnisme.....	14
CHAPITRE II LES REGLEMENTATIONS DU COMMERCE DES SERVICES.....	16
<b>Section 1. Les Accords sur le commerce des services de l'OMC.....</b>	<b>16</b>
1.1. Les acteurs au sein des accords sur le commerce des services.....	16
1.2. La constitution du GATS.....	17
1.2.1. La définition générale des formes d'échange de services.....	17
1.2.2. Les règles à appliquer.....	17
1.2.3. Les disciplines adéquates aux secteurs :.....	18
1.2.4. L'ouverture du marché des services.....	18
1.3. Le processus de négociation.....	18
1.3.1. Les secteurs concernés.....	19
1.3.2. La négociation des engagements spécifiques.....	19
1.3.3. Les modalités et procédures.....	20
<b>Section 2. La législation malgache.....</b>	<b>21</b>
2.1. Commerce de service.....	21
2.2. Exportation de service.....	22
2.3. Les accords signés par Madagascar.....	22
2.4. Législation concernant quelques secteurs spécifiques.....	24
2.4.1. Le secteur tourisme.....	24
2.4.2. Le secteur du transport.....	25
2.4.3. Autres secteurs.....	25

## **PARTIE II : LES SERVICES A L'ECHELLE MONDIALE**

CHAPITRE I	LE COMMERCE DES SERVICES A L'ECHELLE MONDIALE.....	28
<b>Section 1.</b>	<b>Les échanges de services au sein de l'OMC.....</b>	<b>28</b>
1.1.	Les classifications des services.....	28
1.2.	Comment le commerce de services est-il mesuré ?.....	28
1.3.	Marché hiérarchisé par secteur et par pays.....	29
	Les marchés prioritaires.....	30
	La classification des pays de l'OMC.....	30
	Position des pays en développement.....	31
1.4.	Evolution du commerce des services.....	33
<b>Section 2.</b>	<b>Les échanges de services dans les pays avancés.....</b>	<b>37</b>
2.1.	La part des régions dans le commerce mondial de services commerciaux.....	37
2.1.1.	Services de transports.....	37
2.1.2.	Services de voyages.....	39
2.1.3.	Autres services.....	40
2.2.	Capacité de quelques pays.....	41
2.3.	Les partenariats entre les pays avancés.....	43
CHAPITRE II	MADAGASCAR EN COMPETITIVITE.....	45
<b>Section 1.</b>	<b>Les services à l'exportation.....</b>	<b>45</b>
1.1.	Aperçu des parts de Madagascar.....	45
1.2.	Définition des services à l'exportation.....	45
1.3.	Les services fournis par Madagascar.....	47
1.3.1.	Transports.....	47
1.3.2.	Voyages (tourisme).....	49
1.3.3.	Autres services.....	51
<b>Section 2.</b>	<b>Les mesures de la compétitivité.....</b>	<b>53</b>
2.1.	Les piliers de la compétitivité.....	53
2.2.	Compétitivité de Madagascar.....	54
	Infrastructure et transport.....	54
	Transports maritimes.....	54
	Voyages.....	54
	Télécommunications.....	55
	Environnement.....	55
	Le marché de l'emploi.....	55
	L'éducation.....	55

## **PARTIE III : PERSPECTIVE POUR MADAGASCAR**

CHAPITRE I	L'ETENDUE DE LA SITUATION DE MADAGASCAR.....	58
<b>Section 1.</b>	<b>Benchmarking.....</b>	<b>58</b>
1.1.	Les traits de l'Afrique du Sud.....	58
1.1.1.	Généralité.....	58
1.1.2.	Les critères d'évaluation.....	58
1.2.	Les traits de l'Île Maurice.....	60
1.2.1.	Généralité.....	60
1.2.2.	Les critères d'évaluation.....	60
1.3.	Madagascar : .....	62
	Comparaison : .....	63

<b>Section 2.</b>	<b>Les forces de Madagascar dans l'exportation de service.....</b>	<b>64</b>
2.1.	Les facteurs humains.....	64
2.2.	Les infrastructures.....	64
2.3.	Disposition géographique.....	65
2.4.	Les institutions.....	65
<b>Section 3.</b>	<b>Les faiblesses de Madagascar dans les exportations de services.....</b>	<b>65</b>
3.1.	Historique.....	65
3.2.	Géographique.....	66
3.3.	Intégration.....	66
3.4.	Technologique.....	66
<b>CHAPITRE II :</b>	<b>MADAGASCAR FACE A L'AVENIR.....</b>	<b>67</b>
<b>Section 1.</b>	<b>Les défis pour Madagascar.....</b>	<b>67</b>
<b>Section 2.</b>	<b>Les opportunités.....</b>	<b>68</b>
<b>Section 3.</b>	<b>Menaces et solutions préconisées.....</b>	<b>69</b>
3.1.	Les menaces et problèmes du secteur de services.....	69
3.1.1.	Problème conflictuel.....	69
3.1.2.	Retard de la théorisation.....	70
3.1.3.	Préjugés sur la valeur des services.....	70
	Madagascar en particulier.....	70
3.2.	Les suggestions applicables.....	71
<b>CONCLUSION.....</b>		<b>73</b>

## INTRODUCTION

Par l'échange international des biens et services, et par les flux internationaux de monnaie, les économies des différents pays se relient plus étroitement les unes aux autres. Se positionner au niveau d'un environnement international changeant est devenu la principale préoccupation des stratégies et des politiques nationales. Certains aspects de la structure des échanges sont faciles à comprendre. Ce n'est pas le cas pour les échanges de services. Les différents paramètres suivants doivent converger : l'intangibilité des produits du secteur des services, le rythme infernal des innovations à l'échelle mondiale, l'importation accrue des services exportables, les normes de qualité. Pour Madagascar, qui fait partie des PMA, comment se mettre au diapason ? Quel éventuel gain à travers les exportations de services ? Comment ne pas perdre dans les échanges de services ? Différentes questions toutes pertinentes, les unes que les autres pour appréhender la problématique suscitée par le commerce des services.

Le présent mémoire se donne alors pour ambition de traiter le thème des « exportations de services » à travers les trois grandes lignes suivantes : la base théorique du commerce de services, les services à l'échelle mondiale et, les perspectives pour Madagascar.

Ainsi, la partie 1 présente les théories du commerce international, incontournables de nos jours, étayées pour plus de réalisme et de rationalité, des réglementations du commerce des services. Ensuite, dans le but de situer Madagascar, et partant de mesurer sa compétitivité, la partie 2 se consacre à un état des lieux des services à l'échelle mondiale. Enfin, l'étude des perspectives pour Madagascar dans la partie 3 a été faite à travers un benchmarking vis-à-vis de l'Afrique du Sud et de l'île Maurice principalement. Ceci afin de pouvoir identifier, de manière compréhensible, les défis, les opportunités et les menaces auxquels le pays doit faire face. Cette partie fournit les solutions préconisées à l'endroit des problématiques identifiées.

D'une humble prétention, le présent mémoire tente de cerner le thème de la manière la plus réaliste, cohérente et logique possible, malgré l'étendue et la spécificité du sujet.

# **PARTIE I**

## **LES BASES THEORIQUES DU COMMERCE DES SERVICES**

# CHAPITRE I LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL.

## i. Les théories traditionnelles

Parmi les théories de l'échange international, des classifications selon les utilisations et l'évolution historique des échanges, ont été faites. Les théories identifiées comme traditionnelles sont celles qui font référence aux avantages comparatifs et aux dotations en facteurs primaires des pays.

### **11. Le principe des avantages comparatifs**

Elaboré au XIX<sup>ème</sup> siècle par David RICARDO<sup>1</sup>, il démontre la supériorité du libre-échange par rapport à l'autarcie. Il énonce que : « les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production des biens qui supportent le coût de production le plus faible et qu'ils importent les biens qui supportent le coût de production relatif le plus élevé »<sup>2</sup>.

#### **1.1.1. Coût en deux biens et un facteur**

Soient deux pays producteurs de deux biens (éventuellement producteurs de service). Le processus de production se fera à partir d'un seul facteur primaire à savoir, le travail. Ce facteur circule librement entre la branche de production agricole et la branche industrielle, sans franchir la frontière nationale. Les coûts unitaires du travail diffèrent dans chaque pays. Le nombre d'unité de travail nécessaire à la production d'une unité de bien, est plus faible dans les deux branches, dans le pays A. Ce dernier dispose donc d'avantages absolus par rapport au pays B. Une conclusion hâtive dictera le pays A à exporter les deux biens vers B. Cependant, pour que les deux pays profitent de l'échange, et c'est dans leur intérêt, il faut que A exporte vers B des produits de la branche où le coût unitaire du travail est le moindre<sup>3</sup>.

#### **1.1.2. Le prix de l'échange dans le modèle des avantages comparatifs**

En supposant qu'il n'y a pas échange entre les pays producteurs, les prix des produits sont donc des prix en situation d'autarcie, dits prix relatifs, pour chaque branche. Le prix

1 GUILLOCHON B., KAWECKI A., Economie internationale : Commerce et macroéconomie, Paris 2003, p.5.

2 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.5.

3 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.6.

relatif d'une unité de bien produit dans une branche est déterminé par le rapport entre le coût de travail nécessaire pour une unité de ce bien dans cette branche et le coût du travail requis pour produire une unité de bien, dans une autre branche<sup>4</sup>. Si les deux pays passent alors en libre-échange, et qu'aucun des deux n'élève de barrière à l'entrée des importations et qu'il n'existe aucun coût de transport, le prix relatif de l'échange entre A et B sera identique au prix relatif qui s'établit à l'intérieur de chaque pays<sup>5</sup>. Ce prix dernièrement défini se situe dans l'intervalle des prix relatifs d'autarcie.

Il est à souligner que la position du prix d'échange dans la fourchette des prix d'autarcie dépend des coûts, des tailles des pays et des comportements de consommation. Dans le modèle des avantages comparatifs, si le prix de l'échange se trouve strictement dans l'intervalle des prix d'autarcie, alors chaque pays se spécialisera dans la production du bien (ou service) qui bénéficie d'un avantage comparatif, d'autant plus que cette spécialisation sera pour chaque partenaire un moyen efficace d'obtenir un gain par rapport à sa situation en autarcie<sup>6</sup>. Dans le cas où le prix de l'échange coïncide avec le prix relatif d'un pays, le pays ne recevra aucun gain dans l'échange, tandis que l'autre bénéficie d'un maximum de gain<sup>7</sup>.

### **1.1.3. Entre deux pays et deux biens**

Dans une variante, la production concerne deux pays en échange de deux biens, lorsque les deux pays sont totalement spécialisés selon leurs avantages comparatifs. Le rapport des salaires d'économie ouverte est strictement compris dans la fourchette des productivités relatives. Les décisions de spécialisation et d'importation sont prises en fonction de la productivité relative dans chaque branche. Le bien importé sera donc celui dont la productivité relative est inférieure au rapport des salaires, et celui dont la productivité est supérieure fera l'objet de la spécialisation et donc à exporter<sup>8</sup>.

Pour deux pays et un nombre quelconque de produits, il y a juste une extension du nombre des variables (nombre de biens) dans le modèle de la théorie des avantages comparatifs<sup>9</sup>. Les décisions de spécialisation, d'importation et d'exportation se font suivant le même procédé que celui cité précédemment.

### **1.1.4. Les mesures d'accompagnement**

La théorie énonce que par procédé des avantages comparatifs, tous les pays, disposent d'atouts leur permettant de bénéficier de gains, par l'échange avec le reste du monde. Quel que soit le niveau de développement, il suffit de bien cibler ces avantages. Mais l'ouverture au

4 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.7.

5 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.8.

6 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.8.

7 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., Economie internationale. Bruxelles, De Boeck Université. 2001, p.30.

8 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.11.

9 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., op.cité, p.31-32.

commerce est aussi une scène qui expose les pays, surtout ceux qui sont fragiles, à des risques. Il est conseillé pour ces pays :

- d'adopter un système productif doté d'une certaine flexibilité, donc une capacité d'adaptation économique, où les facteurs de production peuvent changer de secteurs sans difficulté<sup>10</sup> ;
- de diversifier sur une base large leurs exportations, car la concentration des exportations sur un nombre réduit de produits peut fragiliser l'économie du pays. En effet, les recettes d'exportation sont étroitement dépendantes des cours mondiaux et des demandes<sup>11</sup> ;
- d'améliorer durablement, et/ou stabiliser conjoncturellement autant que possible les termes de leurs échanges. Un pays exportateur d'un nombre réduit, principalement de produits primaires, a intérêt à ce que ses termes de l'échange s'améliorent. La raison est que le prix des produits primaires sur le marché mondial est sujet à de fortes fluctuations, celles-ci affectant les recettes d'exportation<sup>12</sup>. Pour les pays peu développés, l'économie s'en trouve fragilisée et ;
- d'adapter leurs spécialisations selon la demande mondiale. La qualité des spécialisations d'un pays est évaluée par référence à la demande mondiale. Cette idée de tenir compte de la demande mondiale comme facteur de spécialisation est énoncée dans la théorie des créneaux<sup>13</sup>. En effet, un pays doit orienter ses exportations vers les secteurs en forte croissance et où la demande mondiale est porteuse. Par conséquent, il doit se désengager des secteurs à demande en stagnation et de faible croissance. Mais la thèse sur les créneaux néglige le facteur de compétitivité, et peut déstructurer dans cette course aux créneaux, le système de production industrielle d'un pays.

La théorie des avantages comparatifs essaie de montrer que dans l'échange, les partenaires peuvent détenir des gains, tant que les spécialisations sont conformes aux avantages que chaque pays possède. Cette ouverture à l'échange nécessite une capacité d'adaptation de chaque pays, autrement le commerce peut entraîner des chocs susceptibles de déstabiliser l'économie, surtout pour les pays les moins avancés.

## **12. Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson**<sup>14</sup>

---

10 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.21.

11 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.23.

12 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.24.

13 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.27.

14 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.31.

Le modèle HOS est appelé également la théorie des dotations factorielles. C'est un prolongement de la théorie ricardienne, elle repose sur des techniques flexibles et sur la présence d'au moins deux facteurs de production. Ces nouvelles hypothèses sont alors admises pour des spécialisations qui dépendent des dotations factorielles des pays.

L'élaboration de ce modèle a dû passer par la considération d'une économie en autarcie, puis un survol de l'échange entre un pays et le reste du monde, ou entre deux pays.

### **1.21.Pays en autarcie**

Le modèle propose six hypothèses<sup>15</sup>, pour soulever les relations des divers éléments de système de production d'avec les rémunérations et prix. Parmi ces éléments, l'intensité factorielle<sup>16</sup> ( $k$ ) se distingue, comme étant le rapport entre capital (K) et travail (L) dans chaque branche ( $k = K/L$ ). Il existe une relation entre intensité factorielle et rapport de rémunération. Pour plus de précision, plus le travail est cher par rapport au capital, plus les secteurs utilisent du capital par travailleur<sup>17</sup>. Cette relation affirme donc qu'une hausse de la rémunération relative d'un facteur induit une augmentation du prix relatif du bien dont la production nécessite une utilisation intensive du facteur désigné.

La dotation factorielle dans une branche de production est aussi en relation avec les rémunérations et prix. Comme le pays dispose d'une dotation en capital (K) et en travail (L), en autarcie, plus un facteur est abondant par rapport à l'autre, plus sa rémunération relative est basse. Par conséquent, plus le facteur est relativement abondant, plus le bien qui utilise ce facteur d'une manière relativement élevée, est d'un prix plus bas par rapport à l'autre bien<sup>18</sup>. Dans le modèle HOS, compte tenu de la frontière de l'ensemble des possibilités de production, la hausse du prix relatif d'un bien équivaut à l'augmentation de production de ce bien et à la baisse de la production de l'autre bien. Il est à noter que la frontière des possibilités de production est l'ensemble des quantités produites des deux biens correspondant au plein emploi des deux facteurs et à leur utilisation optimale. Par conséquent, un équilibre d'autarcie, en considérant les consommations, est identifié par l'intersection de cette frontière avec la fonction d'utilité collective maximisée. Cette fonction est représentée dans le modèle par une courbe d'indifférence, et elle atteint son maximum quand la courbe représentative se situe au plus loin possible de l'origine (la plus à droite).

### **1.22.Pays en échange**

La seconde étape du modèle HOS analyse l'échange entre un pays (petit pays) et le

---

15 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.31.

16 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.32.

17 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., op. cité, p.33.

18 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.34.

reste du monde. Le terme « petit » traduit ici le fait que le pays, entrant sur l'échange mondial, ne peut modifier en rien le prix établi sur le marché, ainsi il ne fait que subir le prix existant. Ce système de prix différent du prix en autarcie apporte des modifications aussi bien au niveau des spécialisations qu'au niveau de la consommation. Suite aux spécialisations, l'échange est incontournable et ceci dans le but d'obtenir des gains. Dans cet échange, le pays abandonne son économie d'autarcie et voit augmenter son bien-être. En effet, la nouvelle courbe d'indifférence collective se déplace au-dessus de celle d'autarcie<sup>19</sup>, c'est-à-dire que, la fonction d'utilité collective admet une position plus optimum que le maximum en autarcie.

Une ouverture sur l'extérieur entraîne donc une spécialisation à l'exportation dans le bien dont le prix relatif est supérieur à celui de l'autarcie. Cette spécialisation se traduit aussi par une importation de l'autre bien, permettant au pays d'accroître le niveau d'utilité collective. Mais il est à remarquer que lorsque le pays passe au libre échange, le facteur relativement plus employé par la branche ayant connu des augmentations de prix relatif bénéficie d'une hausse de rémunération, tandis que l'autre facteur en subit une baisse<sup>20</sup> (théorème de Stolper-Samuelson). En continuant dans ce sens, il y a une spécialisation partielle, favorisant le secteur le plus rémunéré. La croissance de la dotation d'un des facteurs provoque l'augmentation de la production du bien qui utilise relativement plus ce facteur et provoque la contraction de la production de l'autre bien<sup>21</sup> (théorème de Rybczynski).

### **1.23. Echange entre deux pays**

En ce qui concerne l'échange entre deux pays, c'est la définition du prix d'équilibre qui se différencie de ce qui est vu précédemment. Le prix d'échange à l'équilibre est compris entre les deux prix d'autarcie. Ainsi chaque pays a une influence sur l'instauration du prix. La spécialisation d'un pays est alors orientée vers la branche où il détient plus de facteur. En effet, lorsque deux pays échangent, chacun se spécialise dans la production du bien qui utilise relativement plus le facteur abondant. C'est la loi d'Heckscher-Ohlin sous la forme « quantité ». Si chacun se spécialise dans la production de bien qui utilise relativement plus le facteur le moins cher en autarcie par rapport à l'autre pays, la loi d'Heckscher-Ohlin sous la forme « prix » s'établit<sup>22</sup>.

Généralement, le modèle HOS concerne la production de deux biens avec deux facteurs, mais des extensions de ce modèle se font en considérant deux facteurs et plus de deux bien. Le principe des échange est le même, pour déterminer le prix d'équilibre.

---

19 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.36.

20 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.37,38.

21 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.38-39.

22 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., op. cité, chap 4, p. 88-89.

### **13. Le modèle à facteur spécifique**

C'est un modèle développé par Paul SAMUELSON et Ronald JONES<sup>23</sup>. Il suppose une économie qui produit deux biens sur deux secteurs différents et qui répartit l'offre de travail entre ces secteurs. A la différence du modèle ricardien, le modèle à facteurs spécifiques tient compte de l'existence d'autres facteurs de production autre que le travail. Ce sont surtout ces autres facteurs qui sont supposés être spécifiques. Cela signifie qu'ils ne peuvent être utilisés que dans la production de biens déterminés.

Pour établir le modèle, les biens produits identifiés sont les articles manufacturés et les aliments. Le pays possède trois facteurs de production dont le travail (L), le capital (K) et la terre (T). Les articles manufacturés sont produits avec L et K et les aliments sont produits avec L et T. Le travail est donc un facteur mobile pouvant être utilisé dans les deux secteurs tandis que le capital et la terre sont des facteurs spécifiques utilisés seulement dans la production de l'un des biens. En pratique, il est difficile de faire la distinction entre facteurs mobiles et spécifiques car ce domaine n'est qu'une question de rapidité d'ajustement. En effet, comme le travail est le facteur mobil, les travailleurs qui ont des qualifications générales semblent être très mobiles par opposition aux travailleurs très spécialisés. La suite des analyses dans ce modèle rejoint celui du modèle HOS<sup>24</sup>.

Le modèle des avantages comparatifs et le modèle des dotations factorielles fournissent des éléments permettant de mettre en exergue le lien entre avantage de l'échange et abondance des facteurs primaires. Ils permettent aussi d'analyser les effets de l'ouverture, sur les rémunérations de chaque facteur. Le modèle HOS a servi de référence pour étudier les conséquences du commerce entre les pays riches et les pays en voie de développement sur le salaire et sur l'emploi des travailleurs selon leurs qualifications. D'autres éléments doivent être ajoutés à ces études pour élaborer les théories du commerce international en vigueur.

## **ii. Les théories modernes**

Les nouvelles théories de l'échange international, ou les théories modernes, introduisent dans leurs analyses divers phénomènes telles que les innovations, l'économie d'échelle, la différenciation et les interventions de l'État sur les échanges commerciaux.

### **21. Les phénomènes déterminants**

#### **2.1.1. Les innovations technologiques**

Le théoricien M.V. Posner, en 1961<sup>25</sup>, remarque que « des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent ensemble ». Par création de divers

23 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., op. cité, p.44-45.

24 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.43-44.

25 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.46.

procédés et/ou des produits nouveaux, des pays peuvent devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotation. Il suffit pour ces pays de prendre des avances technologiques dans un secteur pour acquérir le monopole d'exportation pour les produits du secteur. Ensuite, après un certain délai, un commerce d'écart technologique apparaît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour ces biens nouveaux. Le pays innovateur maintiendra le monopole dans ce secteur si son avantage de coût est bien déterminé, mais son flux d'exportation diminuera dans le cas où des pays poursuivants l'imitent dans cette innovation.

### **2.1.2. La concurrence issue de l'innovation**

Les nations en possession de branches de haute et moyenne technologie se livrent à une concurrence. La compétition ne se limite plus à l'exploitation des avantages naturels comme le climat, les richesses du sol et les richesses minières, ni à l'emploi des facteurs abondants. Elle se porte surtout sur l'innovation avec une intensité dépendant des contributions mises en œuvre par la collectivité, à l'issue d'une recherche-développement (R-D). L'effort de R-D et la vente des brevets à l'étranger sont reliés aux réussites commerciales globales d'un pays. En effet, l'impact de la R-D est plus marqué pour les industries à forte intensité technologique que pour celles à faible intensité technologique. D'autant plus, toutes choses égales, cet impact est plus marqué dans les industries segmentées, où les produits sont peu substituables, que dans les industries dispersées où les produits sont tout à fait substituables.

La thèse du cycle du produit, selon R. Vernon<sup>26</sup>, prolonge la théorie de l'écart produit par les innovations technologiques. Cette thèse porte des analyses sur les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale.

### **2.1.3. Les économies d'échelle**

La présence de l'économie d'échelle dans une branche ou une firme se traduit par une augmentation plus élevée, en pourcentage, de la production à la suite d'un accroissement du volume des facteurs utilisés. Deux formes d'économie d'échelle peuvent être discernées : celle qui est externe aux firmes, ne dépendant pas des quantités de facteurs utilisés par les firmes et celle interne, qui en dépend.

La forme des économies d'échelle externes est définie par l'influence positive d'une variable externe à une firme, sur l'efficacité de cette firme elle-même<sup>27</sup>. Quelques unes de ces variables peuvent être la taille du pays, la taille du marché mondial ou la taille de la branche dont la firme fait partie. Pour un modèle à deux secteurs et à économies d'échelle externes,

---

26 In « International investment and international trade in the product cycle », mai, 1966, cite par GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.66.

27 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.68.

deux conclusions<sup>28</sup> sont à souligner :

- si dans le modèle HOS, le coût d'opportunité d'un bien en terme de l'autre est croissant, pour le modèle à économies d'échelle externes il est caractérisé par un coût décroissant ;
- contrairement au modèle HOS, le prix de concurrence n'est pas égal au taux marginal de transformation ; cette divergence est l'effet de l'existence des économies d'échelle externes.

Dans le cadre d'échange avec des économies d'échelle internes et des marchés contestables, les rendements croissants internes aux firmes sont pris en compte. Leur présence signifie que si les facteurs (capital, travail, ressources naturelles) d'une firme quelconque sont accrus d'un même pourcentage, sa production augmente d'un pourcentage supérieur. La présence de rendements croissants internes est donc incompatible avec la concurrence pure et parfaite<sup>29</sup>.

Le marché compatible avec les rendements croissants internes est un marché de petit nombre ou un marché non concurrentiel, la raison en est que la concurrence engendre des profits négatifs pour tous. En supposant que l'équilibre soit trouvé avec un monopole et un marché contestable. Cela signifie la présence d'une unique firme confrontée à la demande globale. Cette firme est sur un marché contestable, c'est-à-dire sur un marché où le coût d'entrée et de sortie est faible, un marché où n'existent pas des coûts irrécupérables. Pour dissuader les nouveaux entrants potentiels sur le marché, le monopole, au lieu de maximiser son profit, accepte de produire à un niveau plus élevé correspondant à un profit nul. En échange international avec marchés contestables, l'hypothèse est que les pays pratiquent le libre échange. Ainsi la présence d'économies d'échelle internes, se traduit par l'émergence de monopoles, au niveau mondial. Le monopole qui se maintient sur chaque marché est celui qui possède le coût moyen le plus bas<sup>30</sup>. En conséquence des économies d'échelle, l'accroissement de production du monopole qui se maintient fait diminuer le prix dont bénéficient tous les consommateurs.

#### **2.1.4. La différenciation**

Elle consiste le plus souvent en la création d'un produit nouveau. Pour des cas moins extrêmes, la différenciation est considérée comme la coexistence de modèles différents au sein d'une classe donnée de produits. La présence de produits différenciés engendre des courants d'échanges internationaux, alors même que les pays peuvent être proches, en terme

---

28 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.70.

29 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.74.

30 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.75-79.

d'avantages comparatifs. Chaque bien est constitué d'un ensemble de caractéristiques et lorsque tous les consommateurs font une évaluation objective semblable concernant ces caractéristiques, les biens peuvent être hiérarchisés. Il s'agit alors de différenciation verticale. La différenciation horizontale, quant à elle, provient de la préférence pour la variété de la part des consommateurs. Les différenciations verticale et horizontale deviennent la scène de concurrence pour les firmes, aussi bien au niveau national qu'international. Ainsi, naît le commerce au sein des branches.

- **Le commerce interbranche<sup>31</sup>** : c'est un échange fondé sur l'avantage comparatif et portant sur des biens considérés comme complémentaires par les consommateurs, rendant des services non comparables, à l'exemple du produit agricole et du produit industriel.
- **Le commerce intra branche** : C'est l'échange croisé de produits proches (mais différenciés) entre un pays et le reste du monde. Considéré comme un phénomène qui traduit la recherche de diversité, le commerce intra branche concerne surtout les pays à hauts revenus où les besoins élémentaires des consommateurs sont satisfaits. L'indicateur le plus utilisé pour mesurer l'intensité de l'échange intra branche d'un pays avec le reste du monde est l'indicateur de Grubel et Lloyd<sup>32</sup>.

$$I = 1 - \frac{\text{somme des valeurs absolues des soldes par brache}}{\text{exportations totales} + \text{importations totales}}$$

« Plus les échanges intra branches sont élevés, plus I est proche de 1. A l'inverse, si, pour la plupart des branches, il y a peu de flux croisés, les soldes sont très différents de zéro et I est proche de zéro. L'intra branche est alors faible et le pays a un commerce de complémentarité »<sup>33</sup>. L'approche par des échanges intra branches n'est pas à l'abri des critiques, mais elle démontre l'incontestabilité de la recherche de biens différenciés par le biais du commerce mondial.

- **La thèse de la préférence pour la variété et l'échange international** : Sous l'hypothèse d'une préférence des consommateurs pour les biens différenciés horizontalement et d'une relation positive entre la satisfaction des consommateurs et le nombre de variété de produit, chaque firme va se spécialiser dans une variété. La situation s'identifie alors à une concurrence monopolistique décrite par Chamberlin<sup>34</sup> :

31 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.81.

32 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.81.

33 Interprétation par GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.81.

34 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.86.

« un très grand nombre d'entreprises produisant des biens spécifiés et ayant, chacune, une situation de monopole pour la variété produite ». Dans ce cas, les gains en échange international sont au bénéfice des consommateurs, même si les pays sont totalement semblables en termes de coûts et de prix d'autarcie.

Un modèle exposé par Krugman peut aboutir à ce même résultat. Ainsi, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre, deux pays semblables en terme de facteurs de production et de technologie, à économies d'échelle internes pour des biens différenciés, seront amenés à échanger. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété. L'ouverture des économies engendre les effets suivants :

- l'augmentation du nombre de variétés disponibles ;
- l'existence d'un effet pro - compétitif : le taux de marge d'une firme quelconque (taux qui reflète son pouvoir de marché) diminue ;
- l'apparition d'un effet de rationalisation de la production : le nombre de firmes présentes sur le marché diminue dans chaque pays ;
- l'exploitation optimale des économies d'échelle : les firmes restantes produisent des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production donc le prix et ;
- la croissance de l'utilité des consommateurs, l'échange avec l'étranger permettant de consommer un plus grand nombre de variétés.

Une théorie<sup>35</sup> fondée sur les caractéristiques des biens, justifie, comme la thèse de la préférence pour la variété, la présence d'échanges de biens différenciés entre pays à dotations factorielles et technologies identiques. Sur la structure réelle des échanges de marchandises, le commerce entre deux pays est constitué à la fois d'échanges interbranches et d'échanges intra branches, du moins dans le cas de pays à niveaux de développement assez proches. Ceci montre que la thèse des dotations factorielles et les thèses fondées sur la recherche par les consommateurs de produits différenciés doivent être considérées comme complémentaires plutôt qu'alternatives.

Actuellement, la conception la plus appréciée est celle selon laquelle les dotations relatives en facteurs primaires restent l'élément important pour expliquer les échanges de biens complémentaires. En parallèle les comportements de demande et les économies d'échelle déterminent le commerce de produits différenciés. Cette conception est théoriquement justifiée dans des modèles intégrant la production d'un bien homogène et d'un bien différencié. Ces modèles, soutenus en particulier par E.Helpman et P.R.Krugman<sup>36</sup>,

---

35 Théorie de Lancaster K.J., « Intraindustry trade under perfect monopolistic competition », Journal of International Economics, mai 1980, cité par GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.90.

36 In « Market Structure and Foreign Trade », The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1985, cite par GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.92.

montrent que le bien homogène ne fait pas l'objet d'échange intra branche et est exporté par le seul pays qui dispose relativement du facteur le plus utilisé dans la production de ce bien. En contrepartie, le pays importe du bien différencié. A cet échange de complémentarité s'ajoute un échange de différenciation. Plus les dotations relatives factorielles sont différentes, plus la part de l'échange interbranche est élevée dans la valeur totale du commerce bilatéral. A l'inverse, plus les dotations relatives factorielles sont proches, plus la part de l'échange intra branche est élevée.

## **22. Les effets du protectionnisme**

Le protectionnisme désigne toutes les interventions de l'État portant sur le commerce extérieur du pays<sup>37</sup>. En effet, un gouvernement adopte diverses interventions dans le but de limiter les importations de produits étrangers. Pour s'y faire, il peut utiliser les droits de douane, les contingentements, les subventions, les normes, les licences d'importations. Le gouvernement peut même aller jusqu'à attribuer les marchés publics aux entreprises nationales.

### **2.2.1 Les effets négatifs du protectionnisme**

Les études faites sur l'impact de l'instauration de droit de douane démontre qu'en équilibre général comme en équilibre partiel, le protectionnisme surtout pour les petits pays, induit une perte de bien-être pour la collectivité du pays. A part le droit de douane, d'autres mesures de protection méritent d'être soulevés :

- Les restrictions quantitatives<sup>38</sup>, le cas lorsque le volume importé est fixé à un niveau inférieur à celui qui résulterait du libre-échange. Ces mesures sont connues sous l'appellation « quota » ou « contingentement » quand c'est le pays importateur qui limite unilatéralement le volume de ses importations. Dans le cas où la limitation est le fruit d'un accord entre le pays exportateur et le pays importateur, les mesures sont identifiées comme restriction volontaire à l'exportation (RVE). En réalité, la RVE ne s'établit que quand le pays exportateur tente de préserver une part d'un marché en train de se fermer. Les RVE sont sources d'accroissement de coût pour les pays exportateurs même si elles sont acceptées par des firmes exportatrices. Par contre, les pays importateurs ne risquent pas de subir des actions de représailles dans ces accords, souvent leurs choix se portent sur les RVE que sur d'autres formes de protection.

---

37 KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., op. cité, p.6.

38 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.102.

- Les subventions à la production<sup>39</sup> figurent aussi parmi ces formes de protectionnisme. Elles consistent à subventionner la production des biens concurrencés par les importations, mais elles entraînent une perte nette pour le pays. Elles sont tolérées par rapport aux droits de douane, car les pertes sont moindres par rapport à celles engendrées par le droit de douane.
- L'effet d'une subvention à l'exportation<sup>40</sup> est comparable à celle de l'instauration du droit de douane sur les importations. Ce sont surtout les collectivités qui sont perdantes dans cette situation car les consommateurs nationaux doivent payer plus cher les produits locaux, autrement ils en consomment moins. Ceci se traduit par une baisse de leurs surplus.
- Enfin, le dumping se définit par la vente des produits par une entreprise sur les marchés étrangers<sup>41</sup>, à un prix inférieur au coût de production, ou inférieur au prix domestique. Il résulte uniquement du comportement des firmes et est indépendant de la décision de l'État. C'est une pratique discriminatoire condamnée par le GATT et l'OMC, qui affaiblit ou élimine les concurrents et porte préjudice aux économies étrangères.

### **2.2.2 Les vues positives sur le protectionnisme**

Dans quelques cas, le protectionnisme est considéré comme bénéfique et/ou indispensable. A citer la protection de l'industrie naissante<sup>42</sup> (« infant industry »).

Dans l'hypothèse où le processus de production de la branche est caractérisé par la présence d'économies d'échelle, le coût unitaire est alors fonction inverse du volume produit. Les pays dotés de branche de production d'une taille importante sont plus compétitifs que les autres. Dans ces conditions, les pays novices s'engageant dans la production du bien considéré sont contraints de se protéger s'ils optent pour la compétitivité de la branche naissante. La protection de l'industrie naissante est en principe adoptée par les pays en développement (PED). Il n'est pas à exclure le fait que des pays développés la pratiquent lorsqu'ils rencontrent des difficultés dans le lancement de leurs nouveaux produits (électroniques, informatiques,...).

Pour les grands pays, un niveau optimum de droit de douane peut correspondre à un gain net maximum. Comme le taux de protection (le droit de douane rapporté au prix étranger) est égal à l'inverse de l'élasticité prix de l'offre étrangère, et dans le cas où l'élasticité n'est pas infinie, plus l'élasticité est faible, plus le droit devient important pour

---

39 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.103.

40 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.104.

41 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.105.

42 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.109.

maximiser le bien-être du pays<sup>43</sup>. Si les grands pays choisissent bien le niveau de leur droit de douane, ils peuvent bénéficier des gains nets par rapport au libre-échange.

En dernier lieu, les effets favorables du protectionnisme sur le revenu des facteurs spécifiques ne sont pas à exclure. L'introduction de l'hypothèse de spécificité des facteurs modifie les résultats obtenus à partir du cadre théorique HOS. De surcroît, la protection se traduit par la hausse du prix relatif domestique du bien protégé. L'adoption du protectionnisme aura donc des impacts favorables privilégiant uniquement les revenus des facteurs spécifiques utilisés par la branche productrice du bien<sup>44</sup>. Ce qui n'est pas le cas pour les rémunérations des facteurs spécifiques utilisés par les autres branches.

Les impacts de l'interventionnisme de l'État sur le commerce extérieur du pays sont conditionnels. Dans un monde proche de la concurrence pure et parfaite, dépourvu des économies d'échelle et sans pays capable d'influencer sur les prix mondiaux, la protection entraîne des pertes nettes pour la collectivité du pays. Mais, pour un monde de concurrence imparfaite, les interventions peuvent être bénéfiques, sous la condition d'abstinence des autres États à toutes représailles.

---

43 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.111.

44 GUILLOCHON B., KAWECKI A., op. cité, p.115.

## **CHAPITRE II LES REGLEMENTATIONS DU COMMERCE DES SERVICES**

### **i. Les Accords sur le commerce des services de l'OMC**

Depuis la création du GATT, huit cycles de négociations se succèdent, jusqu'au 15 avril 1994. C'est la date de signature de l'acte final instituant l'OMC pour remplacer le GATT. Outre son statut d'organisation internationale reconnue, l'OMC est dotée d'un Organe de Règlement des Différents (ORD). En tant qu'accord global entre plus d'une centaine de pays, l'accord sur l'OMC est annexé par des accords sur le commerce de marchandises, le commerce de services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends et le mécanisme d'examen des politiques commerciales ainsi que les accords plurilatéraux<sup>45</sup>.

#### **11. Les acteurs au sein des accords sur le commerce des services**

A l'origine, un petit groupe de représentant de pays s'est rendu compte en 1979 qu'inclure les services dans les négociations du GATT présenterait le plus grand intérêt. Cette initiative revient au pays de l'OCDE. Devant l'importance grandissante des échanges de services dans les relations économiques mondiales, le besoin s'est fait sentir, d'un cadre fondé sur des règles qui intègrent en particulier les plus avancés des pays non membre de l'OCDE. Ainsi naît le GATS (General Agreement on Trade in Services) ou l'AGCS (Accord Général sur le Commerce des Services), dans lequel l'étendue des domaines à négocier se décide lors des conférences ministérielles qui se tiennent au moins tous les deux ans (Genève 1998, Seattle 1999, Doha 2001,...), mais les négociations proprement dites se déroulent au siège de l'OMC à Genève.

Il est prévu que le GATS, avec l'accord instituant l'OMC, entre en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 1995. Comme les autres accords du cycle de l'Uruguay, il ne comporte pas de procédures propres de signatures et de ratifications, mais entre en vigueur en même temps que l'Accord sur l'OMC et toutes les autres annexes<sup>46</sup>. Il n'y a donc pas de possibilité de ne pas participer au GATS. En effet, tous les pays désireux de bénéficier des autres volets du cycle de l'Uruguay doivent également adhérer au GATS, c'est-à-dire tous les pays membres de l'OMC en général.

---

45 [www ;voltaire.org](http://www.voltaire.org), « AGCS : arme économique de l'empire »

46 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC », 2003, p.1.

## **12. La constitution du GATS**

Le GATS ordonne un cadre juridique contenant quelques éléments dont la définition générale des formes d'échange international de services, les règles à appliquer à toutes les activités commerciales, les disciplines adéquates aux secteurs, et les possibilités d'ouverture du marché des services.

### **1.21. La définition générale des formes d'échange de services**

Dans l'ambition de vouloir couvrir toutes les activités de services, le GATS énumère quatre formes d'échange qui sont désignées sous ses propres termes par « modes de fourniture<sup>47</sup> » (illustré en annexe 1). Ces dites formes d'échanges sont :

- la prestation transfrontière (« *mode 1* ») : c'est le cas où le service passe la frontière d'une nation pour des fins de consommation dans une autre nation ;
- la consommation à l'étranger (« *mode 2* ») : le consommateur passe la frontière pour jouir des services à l'étranger, par exemple le touriste qui se rend dans un hôtel à l'étranger et y louant diverses biens ;
- la présence commerciale (« *mode 3* ») : le cas dans lequel un fournisseur de service passe juridiquement la frontière de sa nation pour s'installer vers une autre nation étrangère et ;
- le déplacement de personne physique d'une façon temporaire (« *mode 4* ») : le fournisseur passe la frontière mais cette fois sous une forme de mouvement physique de personnes, et pour une durée limitée. Ce cas peut être illustré par l'envoi d'agents sur un chantier de construction pour des expertises.

### **1.22. Les règles à appliquer**

Les grandes règles du commerce international contenu dans le GATS sont surtout, la clause de la Nation la Plus Favorisée et le traitement national. Il adopte aussi des disciplines adaptées à la nature des activités de service selon les exigences de la situation. C'est le cas de la « tarification » qui n'est pas applicable pour les services, car les services ne sont pas frappés de droits de douane. La tarification est alors reformulée en termes de « règles d'accès au marché », ce sont des règles énumérant des restrictions autorisées.

Concernant les règles à établir, il est nécessaire de souligner que le cadre juridique du GATS n'atteint pas encore son point d'achèvement. Ce cadre doit être complété par diverses négociations du cycle de l'Uruguay, concernant en particulier les subventions et les marchés publics.

---

<sup>47</sup> OCDE, « cahiers statistiques », OCDE nov. 2001, p.6.

### **1.23. Les disciplines adéquates aux secteurs :**

Comme les activités de services sont très diversifiées, il est impératif de formuler des règles spécifiques pour certains secteurs d'activité, si ce n'est pour chacun d'entre eux. Le GATS affiche dans ses « annexes sectorielles » les moyens de légiférer les mouvements de personnes physiques, les services financiers, les télécommunications de base, les transports aériens. Ce système d'annexes est réputé très souple. En effet, il permet d'entamer des négociations sectorielles dont les conclusions peuvent converger vers le cadre général du GATS. C'est par ce moyen que deux grands accords ont pu être conclus en 1997, depuis le cycle de l'Uruguay : les accords sur les télécommunications de base, et les accords sur les services financiers.

### **1.24. L'ouverture du marché des services**

Dans le GATS, l'ouverture du marché de service est un processus volontaire<sup>48</sup>. Le GATS n'oblige aucun pays à modifier son régime de services dans n'importe quel secteur, si le pays n'est pas disposé à le faire au titre d'une concession. Le GATS fournit uniquement le cadre des négociations, et chaque membre de l'OMC est libre de décider de la libéralisation d'un secteur, ainsi que du degré de cette libéralisation à l'intérieur de chacun de ces secteurs. Le pays membre rédige les offres qu'il propose dans chacun des secteurs de services. Il a toujours la possibilité d'adapter ou de modifier son offre au vu de ce que les autres membres sont en mesure de proposer. L'ouverture du marché ne se réalise qu'à partir de concessions issues d'un accord mutuel des membres de l'OMC. Dans le cadre des services, les offres revêtent deux caractères<sup>49</sup> particuliers :

- Les offres sont sélectives suivant le mécanisme dit des listes "positives" : les secteurs (et sous-secteurs) volontairement soumis à l'offre par un pays sont assujettis aux règles. C'est un mécanisme à l'inverse de celui appliqué dans le commerce des biens sous l'égide du GATT. Ici les services soumis sont sélectionnés volontairement.
- Les offres sont présentées dans les quatre modes de fourniture cités dans la définition générale des formes d'échange de services. Si un secteur est offert par un pays, celui-ci peut apporter des restrictions à cette offre en retranchant certaines parties de son activité. En outre, six types de limitations sont prévus par l'Accord afin de limiter les engagements.

## **13. Le processus de négociation**

Dès le 1<sup>er</sup> janvier 2000, les pourparlers sur les services ont été engagés afin d'adopter le 28 mars 2001 les lignes directrices et les procédures de négociations sur le commerce des

---

48 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.2

49 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.3

services. Ces négociations conduisent le 30 juin 2002 au dépôt des demandes des membres, adressées aux autres membres. En réponse, le 30 mars 2003 les offres conditionnelles sont déposées<sup>50</sup>.

### **1.3.1. Les secteurs concernés.**

Au cours de la première phase des négociations, les pays membres ont déposé leurs propositions de négociations générales et sectorielles. Les 150 propositions déposées couvrent 22 secteurs de services : Architecture, Audiovisuel et services connexes, Comptabilité, Construction et ingénierie, Conseil, Distribution, Éducation, Énergie (pétrole et gaz), Services fournis aux entreprises, Environnement, Services financiers, Informatique et services connexes, Services juridiques, Logistique et services connexes, Mouvement des personnes physiques, Services postaux et services de courrier (livraison express), Services professionnels, Publicité et services connexes, Services sportifs, Télécommunication, Tourisme, et Transport (aérien, maritime et services auxiliaires à tous les modes de transport).

Pour l'adoption en mars 2003, cinquante-cinq gouvernements membres de l'OMC ont présenté des propositions écrites. Ces propositions écrites représentent dans la majorité les pays en développement (32 des 55 gouvernements). Les secteurs visés sont ventilés comme suit<sup>51</sup> :

- les services professionnels : 18 propositions représentant 20 membres
- le tourisme : 14 propositions
- les services de télécommunication : 12 propositions
- le transport : 12 propositions
- les services financiers : 11 propositions
- la distribution : 10 propositions
- l'éducation : 3 propositions
- les services de santé et les services médicaux : non évoqués.

### **1.3.2. La négociation des engagements spécifiques**

La négociation est régie par quatre paragraphes de l'article 19 de l'accord du GATS, ces paragraphes étant résumés comme suit : « Les Membres engagent des séries de négociations successives en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation. Les objectifs sont de réduire, ou d'éliminer les effets défavorables de certaines mesures sur le commerce des services dans la promotion des intérêts de tous les participants sur une base d'avantages mutuels, et d'assurer au sein de l'OMC un équilibre global des droits et des

---

50 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.5.

51 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.6.

obligations. »<sup>52</sup>

Le processus de libéralisation doit respecter dûment les objectifs de politique nationale ainsi que le niveau de développement des différents pays membres. La libéralisation subvient à une flexibilité appropriée à l'égard des différents PED membres. Ainsi, la libéralisation leur permettra d'élargir progressivement l'accès à leurs marchés tout en tenant compte de la situation de leur développement. Des lignes directrices et des procédures sont établies pour chaque série de négociations. Pour y parvenir, le Conseil du commerce des services procède à une évaluation du commerce des services, ceci d'une manière globale et sur une base sectorielle en référence aux objectifs du présent accord. Une fois établies, les lignes directrices doivent indiquer les modalités du traitement de la libéralisation entamée de façon autonome par les membres, et ce depuis les précédentes négociations. Ces mêmes lignes directrices doivent également établir le traitement spécial en faveur des PMA membres.

Chaque série de négociations doit permettre la poursuite progressive du processus de libéralisation. Les moyens sont la voie de négociations bilatérales, plurilatérales ou multilatérales pour accroître le niveau général des engagements spécifiques contractés par les pays Membres.

### **1.3.3. Les modalités et procédures**

D'une façon générale, l'accord du GATS institue des modalités et procédures qui se résument en dix paragraphes<sup>53</sup>. Ces textes soulèvent principalement : la démarche administrative pour les négociations, la transparence et l'ouverture de la négociation, la forme de négociation, la flexibilité en faveur des PMA et les réunions en session extraordinaire du Conseil du commerce des services.

Le GATS fonctionne sur trois niveaux : (i) le texte principal énonçant les obligations et principes généraux ; (ii) les annexes contenant les règles applicables aux différents secteurs ; (iii) les engagements spécifiques contractés par les différents pays. Dans ses 29 articles, le GATS adopte les principes fondamentaux suivants<sup>54</sup> :

- Tous les services sont visés ;
- Le traitement de la Nation la Plus Favorisée s'applique à tous les services, sauf dans le cas d'exemptions temporaires et non extensibles ;
- Le traitement national s'applique dans les domaines dans lesquels des engagements sont pris ;
- Il doit y avoir transparence dans les réglementations ;
- Les réglementations doivent être objectives et raisonnables ;

---

52 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.11.

53 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.19.

54 FAURE S, « Les négociations commerciales à l'OMC »op. cité, p.21.

- Les paiements internationaux ne sont en principe pas soumis à restrictions ;
- Les engagements des différents pays sont négociés et consolidés et ;
- La libéralisation progressive se fait par le biais de nouvelles négociations.

Bref, le GATS est le tout premier ensemble de règles multilatérales, juridiquement contraignantes qui régissent le commerce international des services.

## **ii.La législation malgache**

La pratique du commerce sur le territoire malgache, et la détermination de commerçant sont régies par le Code du Commerce en vigueur, mis à jour le 31 Décembre 2001.

### **1. Commerce de service**

La définition même du commerce de services selon la législation malgache est explicitée par l'**Article 632** du Code du Commerce. La loi définit comme actes de commerce<sup>55</sup> :

- tout achat de denrées et marchandises pour les revendre soit en nature, soit après les avoir travaillé et mises en oeuvre ou même pour en louer simplement l'usage ;
- toute entreprise de manufacture, de commission, de transport par terre ou par eau ;
- toute entreprise de fournitures, d'audience, bureau d'affaires, établissements de vente à l'encan, de spectacles publics ;
- toute opération de change, banque et courtage ;
- toutes les opérations de banques publiques ;
- toute obligation entre négociants, marchands et banquiers ;
- entre toutes personnes, les lettres de change.

Par l'**Article 633**, la loi institue pareillement actes de commerce les actes énumérés à l'article 14.1.01. du Code Maritime, ordonnance n° **66-007** du **5 juillet 1966** portant Code maritime.<sup>56</sup>

De surcroît, selon l'**Article. 14.1.01.** sont actes de commerce :

- toute entreprise de construction ou réparation et tout achats, ventes et reventes des bâtiments et engins pour la navigation fluviale ou maritime ;
- tout achat et vente d'agrès, apparaux, accessoires et avitaillement pour navires et bateaux ;
- tout affrètement et toute location de navires ou engins flottants quel qu'en soit l'usage;

<sup>55</sup> Min. de la Justice de la Rép.de Madagascar, « 1000 textes :Droit commercial » 2001, code de commerce,p.61.  
<sup>56</sup> journal officiel : *J.O. n° 487* du 16 juin 1966, p. 1482, cité par Min. de la Justice de la Rép.de Madagascar, op. cité, p.61.

- toute entreprise privée de remorquage ou de pilotage ;
- tout transport de passagers ou de marchandises par voie fluviale ou maritime ;
- toute entreprise de pêche maritime ;
- toute vente maritime, quelque soit la qualité des contractants ;
- toute opération de courtage, de commission, de transit ou de consignation concernant les navires, bateaux et engins flottants, leurs cargaisons et passagers, et les produits de la pêche maritime ;
- toute assurance maritime, emprunts ou prêts à la grosse ;
- toute convention entre armateurs et capitaines ou subrécargues concernant la gestion commerciale d'un navire.

## **2. Exportation de service**

L'ordonnance n°88-015 du 1<sup>er</sup> septembre 1988<sup>57</sup> relative à la politique d'exportation définit d'une part l'exportation comme la vente à l'étranger de biens et services originaires de Madagascar. D'autre part, l'ordonnance qualifie d'exportables tout bien et service ne faisant pas l'objet de restrictions législative ou réglementaire, notamment en vue de sauvegarder le patrimoine ou l'intérêt national. Sous réserve des dispositions des textes à la base de ces définitions ci-dessus, la commercialisation intérieure et extérieure des produits malgaches est libéralisée. Enfin, l'ordonnance définit également exportateur toute personne physique ou morale faisant un acte d'exportation tel que précisé plus haut.

Les obligations des exportateurs de services sont énumérées dans cette ordonnance comme suit : « Tout exportateur doit être en règle vis-à-vis de la réglementation des changes et, en tant que commerçant, vis-à-vis de la réglementation fiscale. »<sup>58</sup> Dans le même contexte, le délai de rapatriement des devises par l'exportateur sera fixé par des textes réglementaires. Afin d'éviter la fuite de capitaux notamment par les sous facturations des exportations, un contrôle annuel a posteriori et par sondage est effectué sur les transactions (**Article 9**). Toute fraude constatée à ce sujet sera réprimée selon la législation en vigueur, notamment selon les **ordonnances n°73-053** du 10 septembre 1973 et **n°73-054** du 11 septembre 1973.

## **3. Les accords signés par Madagascar**

En vigueur à Madagascar, l'Accord de Cotonou du 23 juin 2000 gère une partie du commerce. Les extraits relatifs au commerce de services soulevés concernent les dispositions générales, les transports maritimes, les technologies de l'information et de communication et société de l'information.

---

57 Min. de la Justice de la Rép.de Madagascar, « 1000 textes :Droit commercial » 2001, code de commerce,p.90.  
58 Min. de la Justice de la Rép.de Madagascar, « 1000 textes :Droit commercial » 2001, code de commerce,p.92.

Dans les dispositions générales, les parties soulignent d'une part, l'importance croissante des services dans le commerce international et leur contribution déterminante au développement économique et social et d'autre part, la nécessité d'un traitement spécial et différencié en faveur des fournisseurs de services des États ACP. Dans le cadre des négociations pour la libéralisation progressive du commerce des services, une attention bienveillante est accordée aux priorités des États ACP pour améliorer la liste d'engagements de la CE, en vue de veiller aux intérêts spécifiques de ces pays. Les parties conviennent, en outre, de se fixer pour objectif, en vertu des APE et après avoir acquis une certaine expérience dans l'application de la clause de la NPF en vertu du GATS, d'étendre leur partenariat à la libéralisation réciproque des services, conformément aux dispositions du GATS et notamment celles qui concernent la participation des PED aux accords de libéralisation. Enfin, une attention particulière sera accordée aux services liés à la main-d'œuvre, aux entreprises, à la distribution, à la finance, au tourisme, à la culture ainsi qu'aux services de construction et d'ingénierie connexes, en vue d'en améliorer la compétitivité et d'accroître ainsi la valeur et le volume de leurs échanges de biens et de services. A travers ces dispositions, les parties réaffirment leurs engagements respectifs dans le cadre du GATS.

Relativement aux transports maritimes, les parties reconnaissent l'importance des services de transport maritime rentables et efficaces dans un environnement marin sûr et propre. Les transports maritimes en tant que principal mode de transport facilitent les échanges internationaux et constituent, de ce fait, l'un des moteurs du développement économique et de la promotion du commerce. Les parties s'engagent ainsi à promouvoir la libéralisation des transports maritimes et, à cet effet, à appliquer efficacement le principe d'accès sans restriction au marché international des transports maritimes sur une base non discriminatoire et commerciale. Chaque partie est appelée à accorder un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à ses propres navires, notamment aux navires exploités par des ressortissants ou des sociétés de l'autre partie, et aux navires immatriculés sur le territoire de l'une des parties. De même, en ce qui concerne l'accès aux ports, l'utilisation des infrastructures et des services maritimes auxiliaires de ces ports, ainsi que les redevances et charges qui y sont liées, les facilités douanières, les postes d'arrimage et les installations de chargement et déchargement. Les efforts accomplis par les États ACP pour développer et promouvoir des services de transport maritime rentables et efficaces dans les États ACP ont pour objectif d'accroître la participation des opérateurs ACP aux services internationaux de transport maritime.

Enfin les services liés aux technologies de l'information et de communication et société de l'information, sont reconnus détenir un rôle déterminant en tant que condition préalable à l'intégration réussie des pays ACP dans l'économie mondiale. Les dispositions

suivantes sont prises pour faciliter l'accès des habitants des pays ACP aux technologies de l'information et des communications :

- i. le développement et l'encouragement de l'utilisation de ressources énergétiques abordables et renouvelables;
- ii. le développement et le déploiement de réseaux plus étendus de communications sans fil à faible coût.

Les parties acceptent donc d'intensifier leur coopération dans les secteurs des technologies de l'information et des communications et de la société de l'information. Cette coopération visera, en particulier, à assurer une complémentarité et une harmonisation plus poussées des systèmes de communication, aux niveaux national, régional et international, et leur adaptation aux nouvelles technologies. Ainsi, elles confirment à nouveau leurs engagements respectifs dans le cadre des accords multilatéraux existants, notamment le protocole sur les services de télécommunications de base joints au GATS, et invitent les pays ACP qui n'ont pas encore adhéré à ces accords à le faire.

L'accord de Cotonou n'est pas en fait une mesure contraignante, mais il établit des règles sur la qualité des produits à l'échange, d'où le rôle de l'**Article 47** de cet accord sur la « **normalisation et certification** ».

#### **4. Législation concernant quelques secteurs spécifiques**

##### **2.41 Le secteur tourisme**

Il est réglementé par l'application de la **Loi n°95-017 du 25 août 1995** portant **Code du Tourisme**<sup>59</sup>. Cette loi comporte 32 articles, parmi lesquels, l'**Article 2** définit clairement différents termes indicatifs dans le secteur du tourisme : « le tourisme est une industrie en majorité exportatrice qui concerne l'ensemble des activités économiques offrant des services aux touristes ; les Article 5 à 10 citent les droits et obligations des opérateurs touristiques. Ces derniers sont « tenus au respect des lois et règlements en vigueur et notamment : le droit commercial, le droit du travail, les recours des tiers et la protection des consommateurs, la protection de l'environnement, de la faune et de la flore, la sauvegarde, la protection et conservation du patrimoine national, l'hygiène et la santé publique, l'ordre public et les bonnes mœurs... »

##### **2.42 Le secteur du transport**

Comme Madagascar est une île, les services rendus aux entités de nationalité étrangère par voie de transport terrestre et fluvial sont comptabilisés en terme de location. Ainsi, les

---

<sup>59</sup> Journal Officiel **J. O.** n° **2346** du 05 février 1996 ; p.181, cité par Min. de la Justice de la Rép. de Madagascar, « 1000 textes : Droit commercial » 2001.

transports directement concernés par l'exportation de services sont les transports aériens et les transports maritimes.

Pour ce qui est du transport aérien, c'est la **Loi n°99-031** qui dicte les règles. Cette loi est *Relative à l'aviation civile de la République de Madagascar*<sup>60</sup>. Les dispositions qui s'y trouvent concernent toute personne physique ou morale qui poursuit des activités d'aviation civile sur le Territoire de la République de Madagascar. Cette loi s'applique également à tout aéronef immatriculé à Madagascar, à tout aéronef qui se trouve sur le territoire national, ainsi qu'à tout aéronef loué sans équipage à un locataire qui a sa résidence permanente ou sa principale activité à Madagascar pendant la durée de la location. La Loi n°96-033, promulguée le 12 septembre 1997 renforce la rigueur de la loi citée ci-dessus. N'étant pas abrogée, cette ancienne loi conserve sa validité *sur la Libéralisation du transport aérien à Madagascar*.<sup>61</sup>

Pour le transport maritime, les services sont régis par des arrêtés interministériels portant sur les flux maritimes. Mais d'autres textes juridiques et conventionnels sont appliqués à Madagascar, comme le Code maritime et pêche, issue des conventions des Nations Unies sur le droit de la mer. Cette convention a été déposée par l'ONU, adoptée le 10 décembre 1982 à Montego Bay, mais elle n'a été mise en vigueur sur le territoire malgache qu'en novembre 1994.

#### **2.43 Autres secteurs**

D'autres secteurs sont concernés par le commerce de service, notamment

- f. les assurances qui sont régies par la Loi n°99-013 du 02 août 1999 portant Code des Assurances, applicable à Madagascar<sup>62</sup> et contenant 281 Articles ;
- ff. le secteur bancaire qui est réglementé par la Loi n° 62-041 du 27 décembre 1962 portant autorisation de ratification de l'adhésion de la République Malgache au Fonds Monétaire Internationale et à la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD).

Comme les services sont des produits de divers processus, ils incorporent des coûts engendrés par leurs élaborations et par leurs envois à destinations. Théoriquement une majorité des intrants dans leurs productions, ne sont pas tangibles comme ceux de la production de biens, mais les facteurs de production se ressemblent en tous points. Dans les étapes énoncées dans le chapitre I, les théories du commerce international sur les échanges font allusion aux biens. Si la production des biens et celle des services ne sont pas pareilles, les modèles peuvent néanmoins être adoptés aussi bien pour les échanges de biens que pour

---

60 Journal Officiel du 08 février 2000 ; p. 669

61 Journal Officiel : J. O. n°2460 du 20 octobre 1997 ; p.2101

Erratum : J. O. du 03 novembre 1997 ; p. 2172

62 Journal officiel : J. O. n° 2592 du 16 août 1999 ; p.1739 à 1815

ceux des services, de façon similaire. Quant aux réglementations, les textes juridiques et les accords sont très différents pour ces deux produits échangeables. Ainsi, même si les négociations sur le commerce de services au niveau de l'OMC sont toujours en pleine évolution et sujettes à des critiques, il est nécessaire de tenir compte des accords déjà établis et qui sont en application. Pour la législation malgache, le commerce des services est en plein essor malgré le peu de réglementations qui s'y réfère. Dans ce sens, les efforts de l'Etat Malgache ne sont pas négligeables afin de rendre formels tous les secteurs, surtout ceux qui concernent les services.

# PARTIE II

## Les services à l'échelle mondiale

# CHAPITRE I LE COMMERCE DES SERVICES A L'ECHELLE MONDIALE

## i. Les échanges de services au sein de l'OMC

### 1.1. Les classifications des services

Selon la définition du secteur dans le GATS, un système de classification est utilisé par la plupart des États membres de l'OMC. Ce système répartit les services professionnels dans les cinq catégories générales<sup>63</sup> suivantes :

- les services de consultation juridique ;
- les services comptables, d'audit et de tenue de livres ;
- les services d'architecture ;
- les services d'ingénierie et;
- les services intégrés d'ingénierie.

Mais cette liste de services n'est pas exhaustive, et chaque catégorie de services citée sur cette liste se subdivise en plusieurs sous-catégories.

### 1.2. Comment le commerce de services est-il mesuré ?

La mesure du commerce de services est fondamentalement plus difficile que celle du commerce de marchandises. L'intangibilité des services fait que ceux-ci sont difficiles à définir. Bien que certains services puissent être définis sur la base de leur fonction matérielle (par exemple : transports ou services hôteliers), d'autres sont plus abstraits, notamment les services de conseil ou d'éducation. A la différence du commerce de marchandises, il n'existe pas, pour les services, de colis franchissant la frontière douanière accompagnés de documents indiquant un code de produit internationalement reconnu, une description du contenu, des informations sur la quantité, l'origine et la destination ainsi qu'une facture. Aucun dispositif administratif pour le recouvrement des droits de douane ne facilite la compilation des données<sup>64</sup>.

De plus, en considérant uniquement le nombre des secteurs concernés par le GATS, l'idée se fixe sur la quantité grandissante des services pouvant être échangés. Rien que par l'adoption du principe du GATS, au sein de l'OMC, incluant le « traitement national » des sociétés ou des compagnies, la quantité de services échangés s'avère très difficile à

63 OCDE, « Cahiers statistiques de l'OCDE », novembre 2001, p.2.

64 OCDE, « Cahiers statistiques de l'OCDE », op. cité, p.2

dénombrer. Le traitement national signifie l'application d'un traitement égal aux ressortissants et aux étrangers. Dans le domaine des services, cela veut dire qu'une fois qu'une société étrangère a été autorisée à fournir un service dans un pays, il ne devrait y avoir aucune discrimination entre elle et les sociétés locales. Un pays est uniquement obligé d'appliquer ce principe lorsqu'il a contracté un engagement spécifique concernant l'accès de l'étranger à son marché de services. Une fois que l'échange de services est défini, les informations obtenues dépendent de l'existence des définitions internationales communes, admises par les statisticiens et les fournisseurs de données. Les méthodes de collecte de données peuvent être décrites en fonction de six sources principales :

- systèmes de notification des transactions internationales (par les banques centrales essentiellement) ;
- enquêtes auprès des entreprises ;
- enquêtes auprès des ménages ;
- données administratives ;
- données du secteur public et ;
- informations obtenues auprès des pays partenaires et des organisations internationales.

Ces sources peuvent être complétées par des techniques de modélisation et d'estimation.

### **1.3.Marché hiérarchisé par secteur et par pays**

Depuis la Conférence de Doha en 2001, le temps court pour le secteur des services. Les sociétés de services, qui couvrent 12 domaines clés et fournissent plus de 150 types de services essentiels à la bonne marche de l'économie d'un pays, ont été le point de mire des négociations de l'OMC sur le GATS depuis plus de trois ans. La Déclaration de Doha de 2001 a avalisé les travaux entrepris dans le cadre du GATS depuis 2000 et établi la date limite du 1er janvier 2005 pour conclure les négociations sur les services. Au cours de la 5e Conférence ministérielle, au Mexique, les gouvernements ont fait le point sur les avancées relatives à la libéralisation du commerce des services.

Dans l'ensemble, le secteur des services est davantage tributaire du savoir que les autres secteurs, c'est pourquoi il emploie, toutes proportions gardées, un nombre nettement plus élevé de travailleurs qualifiés, que toute autre industrie. Ainsi, une grande partie des travailleurs du secteur des services avaient suivi des études post-secondaires. Fait intéressant à noter, nombre d'emplois les mieux rémunérés à travers le monde sont concentrés dans le secteur des services, notamment dans le domaine des services financiers, juridiques, de la publicité, des logiciels et du génie. Même si les secteurs de services demeurent nombreux, comme cité antérieurement (les classifications des services), **les flux de services échangés sont regroupés statistiquement sous trois principaux ensembles. Les valeurs prises**

**auprès de l'OMC concernent donc les services de transports, les flux de services du secteur tourisme, et les catégories « autres services » qui comprennent tous les services à l'exclusion de ces deux premières catégories.**

**Les services commerciaux n'ont cessé de croître sur le marché, la raison est sans aucun doute, la libéralisation du marché amené par l'instauration du GATS. Bien que ces échanges de services aient toujours eu lieu avant la conclusion des accords, et malgré le fait que cette forme d'échange semble être oubliée par les théories des économistes, le marché des services est en pleine expansion à l'échelle mondiale.**

#### *Les marchés prioritaires*

**D'une simple constatation, les pays riches détiennent la majorité des échanges. En effet, les marchés prioritaires sont largement sous leur apanage, les marchés de transports varient légèrement selon l'industrie.**

- En ce qui concerne les services de consultation juridique, les marchés d'exportation suivants ont été désignés jusqu'à présent comme prioritaires : les Etats-Unis, les États membres de l'UE (accent mis sur le Royaume-Uni), et Hong Kong ;
- Les marchés prioritaires des services comptables sont jusqu'à présent les suivants : les Etats-Unis, les États membres de l'Union Européenne, Japon, ainsi que l'Amérique latine ;
- Pour ce qui a trait aux services d'architecture, les marchés qui suivent constituent jusqu'à présent des priorités : les Etats-Unis d'Amérique, l'Union Européenne, Japon, Chine, l'Amérique latine, Taiwan, Corée, et les pays des Caraïbes (Trinité-et-Tobago, Jamaïque et Guyana)
- Pour ce qui est des services d'ingénierie, les marchés prioritaires sont jusqu'à présent dans l'ordre d'importance décroissante: Japon, l'Union Européenne, la Chine, Russie, l'Émirats arabes unis, le Moyen-Orient, et l'Amérique latine.

**Ces pays cités en priorité pour ces secteurs de services sont, dans la plupart, dotés d'une avancée technologique ainsi que de travailleurs d'une qualification élevée. Sans établir des corrélations positives entre la croissance du marché des services et ces facteurs, force est de constater que ces deux facteurs sont prépondérants dans la production de services et sur la qualité des produits commercialisés.**

#### *La classification des pays de l'OMC*

**La dite classification, ne reflète que la prise de position des pays dans la course aux services commerciaux. Si les pays sont fortement exportateurs de services, ils le sont**

aussi à l'importation. C'est-à-dire qu'ils font des services le secteur porteur de leurs économies, pour améliorer leurs balances commerciales et le bien être de la nation.

Dans cette course, les Etats-Unis d'Amérique prend la première place en importation comme en exportation, suivi des trois Etats de l'Europe (Royaume-Uni, l'Allemagne, la France), ainsi que du Japon.

Dans le cas où les flux concernant l'Europe sont regroupés dans l'Union Européenne (Europe des 25), celle-ci prend la position de pôle en importation (d'une valeur de 381,7 milliards d'USD) comme en exportation (427,1 milliards d'USD), suivi des Etats-Unis d'Amérique, du Japon, et de la Chine.

**Tableau 1 : Principaux exportateurs et importateurs participant au commerce mondial des services commerciaux. (Valeur en milliards USD ; Part en pourcentage du marché mondial)**

EXPORTATEURS					IMPORTATEURS				
Rang	Pays	Valeur	Part	variation annuelle en%	Rang	Pays	Valeur	Part	Variation en annuelle en %
1	extra-U.E(25)	427,1	27,8	16	1	extra-U.E(25)	381,7	25,1	16
2	Etats-Unis	318,3	20,7	11	2	Etats-Unis	260,0	17,1	14
3	Japon	94,9	6,2	25	3	Japon	134,0	8,8	22
4	Chine	62,1	4,0	34	4	Chine	71,6	4,7	31
5	Hong Kong	53,6	3,5	18	5	Canada	55,9	3,7	12
6	Canada	46,8	3,0	11	6	Corée, Rép.	49,6	3,3	25
7	Corée, Rép.	40,0	2,6	27	7	Inde	40,9	2,7	
8	Inde	39,6	2,6		8	Singapour	36,2	2,4	23
9	Suisse	36,8	2,4	11	9	Russie, Féd.	32,8	2,2	24
10	Singapour	36,5	2,4	19	10	Taipei chinois	29,9	2,0	20
	<b>MONDE</b>	<b>1540,0</b>	<b>100</b>	<b>18</b>		<b>MONDE</b>	<b>1520,0</b>	<b>100</b>	<b>19</b>

**Source : Statistique OMC (2004)**

En 2004, environ 35 pays déterminent la totalité du marché mondial de services commerciaux. Cette représentation ne considère pas les commerces intra-U.E (des 25) et ne représente que les dix premiers pays dans l'exportation comme dans l'importation. Selon ces données, les échanges commerciaux en services sur le marché mondial ont connu des croissances durant l'année 2004. Soit une croissance de 18% pour les exportations et de 19% pour les importations. Ces taux de croissance sont repris dans la suite mais qu'en est-il de la place des pays en développement dans ce marché mondial ?

#### *Position des pays en développement*

Pour éviter les confusions lors classification d'un pays, parmi les développés ou en développement, l'étude de la part de marché sur le commerce mondial de services

pour ces pays en développement a été présentée à travers le regroupement des Pays les Moins Avancés (PMA). Aussi bien en importation qu'en exportation, les flux des services commerciaux échangés avec les PMA sont en phase de décollage. Le niveau des échanges de services commerciaux par rapport aux PIB de ces pays (vu en annexe 2) démontre l'importance de l'ouverture des secteurs de services dans chaque pays.

**Tableau 2 : Commerce des services pour les PMA**

*En milliards d'USD, part mondial en pourcentage par rapport aux valeurs mondiales.*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Exportations</b>											
Monde	1031,1	1182,2	1267,9	1318,2	1346,3	1397,0	1485,1	1488,7	1588,1	1804,7	2127,5
OMC(148)	1006,5	1153,2	1233,3	1279,9	1309,2	1363,2	1449,6	1449,8	1544,5	1755,2	2068,6
<b>PMA</b>	<b>4,4</b>	<b>5,3</b>	<b>5,6</b>	<b>5,9</b>	<b>5,7</b>	<b>6,0</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,4</b>	<b>7,4</b>	
<b>Part mondial</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>
<b>Importations</b>											
Monde	1041,8	1198,0	1265,5	1301,6	1330,6	1383,9	1473,6	1487,9	1569,0	1784,0	2094,5
OMC(148)	1002,9	1154,3	1217,2	1246,7	1284,7	1340,3	1423,1	1434,2	1509,5	1714,5	2008,1
<b>PMA</b>	<b>9,8</b>	<b>11,5</b>	<b>11,8</b>	<b>12,1</b>	<b>13,0</b>	<b>12,4</b>	<b>13,1</b>	<b>14,7</b>	<b>15,3</b>	<b>17,4</b>	
<b>Part mondial</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>

*Source : Statistiques OMC. (2005)*

La part mondiale des PMA en exportation de services ne dépasse pas les 0.4% malgré le fait que cette part ait connu une légère hausse en 2003, une année où les chiffres affichent 7,4 milliards d'USD. En ce qui concerne les importations, ces pays ont tendance à importer de plus en plus de services. La valeur de ces importations ne cesse d'augmenter d'année en année, allant de 9,8 milliards USD en 1994 vers une valeur totale de 17,4 milliards USD en 2003.

- ***L'Inde***

Certes, tous les PED ne sont pas classés parmi les PMA. Un d'entre eux est pris particulièrement pour soutenir l'idée de croissance constatée auprès des PED. Une des réussites les plus remarquables est celle du repositionnement des activités de production de logiciels en Inde. C'est une branche d'activité ignorée au niveau international dans les années 80, mais l'industrie des logiciels a gagné environ 12% du marché mondial des logiciels. Pour l'Inde les exportations de logiciels sont passées de 5 millions USD en 1980 à plus de 700 millions USD en 1996. A travers ces fait, ces exportations ont été estimées à 1 milliard USD

en 1998. Au cours de ces dix dernières années, la croissance du revenu indien en exportation s'est située autour de 54% par année, par rapport aux 33% de la croissance des ventes nationales. Plus de 600 sociétés sont actives dans des traitements de données informatiques et de services d'adaptation de logiciels. Ce succès phénoménal de l'Inde est dû à sa dotation en grand réservoir de programmeurs et d'analystes qualifiés sortants des universités et surtout à l'obéissance aux normes de qualité requis sur le marché international.

De surcroît, le cas de l'industrie des logiciels en Inde est tout à fait exemplaire puisqu' elle a pu créer de nombreux postes de travail intéressants et bien rémunérés. Actuellement, maints pays en développement et économies en transition n'arrivent pas à retenir leurs cerveaux. Le travail dans le secteur des services est souvent qualifié ou hautement qualifié et peut attirer précisément les types de professionnels qui s'en vont à l'étranger.

- **Statistique pour les Pays en Développement**

La libéralisation des services dans les PED, issue du GATS peut générer pour ces pays jusqu'à 6 000 milliards d'USD de revenu additionnel de 2001 à 2015<sup>65</sup>. Cette prévision équivaut à quatre fois la valeur de ce que peut rapporter la libéralisation du commerce des marchandises selon la Banque mondiale<sup>66</sup>. Entre 1990 et 2000, la croissance de la production de services mondiale est de 2,9 %, ce secteur connaît un taux de croissance deux fois plus que celui de l'agriculture. En conséquence, la contribution du secteur des services au PIB mondial atteint les 64% en 2000, contre 57% en 1990<sup>67</sup>.

Les services représentent à l'heure actuelle près de 50% ou plus de la production dans les PED des régions suivantes<sup>68</sup>:

- Europe et Asie centrale ;
- Amérique latine et Caraïbes ;
- Moyen-Orient et Afrique du Nord ;
- Asie du Sud et ;
- Afrique subsaharienne.

Vingt-cinq PED tirent des exportations de services commerciaux plus de la moitié de leurs recettes d'exportation totales<sup>69</sup>.

#### **1.4. Evolution du commerce des services**

**Pour voir nettement les effets du GATS sur les échanges mondiaux des services commerciaux, il est plus adroit de présenter la variation des flux d'exportation et**

---

65 FAURE S. »Les négociations commerciales à l'OMC ». op. cité, p.25.

66 Rapport de la Banque mondiale : « *Perspectives économiques mondiales et pays en développement* » 2001

67 Banque mondiale : « *Indicateurs du développement dans le monde* » édition 2001

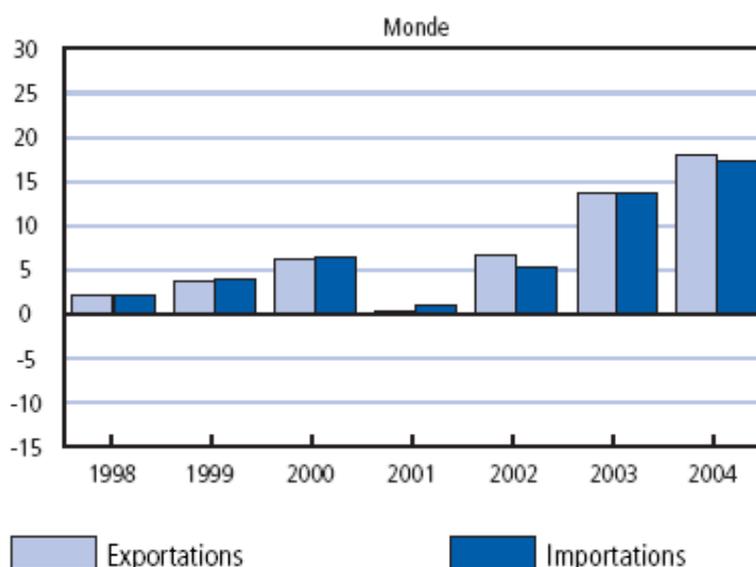
68 Banque mondiale, « *Indicateurs du développement dans le monde* », op. cité.

69 OMC, « *Statistique de l'OMC* ».

d'importation dans ces secteurs. Comme l'instauration du GATS est très récente, l'évolution des flux est prise à partir de l'année 1998, le calcul de la variation en pourcentage est donc basé sur les valeurs au cours de l'année 1997.

**Graphe 1 : Commerce mondial des services commerciaux 1997-2004.**

*Variation annuelle de la valeur en pourcentage*



Source : Statistiques OMC. (2005)

Effectivement, depuis la mise en place du GATS le volume des échanges en services commerciaux sur le marché mondial ne cesse d'accroître. Par rapport aux valeurs totales d'importation et d'exportation observées en 1997, l'année 1998 a connu une croissance avec un taux positif environnant les 3% aussi bien pour les importations que pour les exportations. Cette ressemblance des taux entre ces flux semble normale car le marché mondial est une scène restreinte où les exportations de certains pays font les importations des autres. Effleurant le taux de croissance de 5% pour l'année 1999, de 6% à 7% en 2000 et 2002, la variation du taux de croissance annuelle des flux évolue de façon remarquable pour atteindre les 18% en année 2004. Cette montée du taux de croissance des échanges est estimée continue et croissante, pour les années suivantes malgré un déclin en année 2001.

Ces services sont principalement le transport, le tourisme ou le service de voyages, et les autres services. L'analyse de l'évolution de ce flux croissant ne permet pas d'omettre l'étude relevant entre autre chaque élément constitutif de ces services commerciaux.

➤ Croissance ventilée des services commerciaux

Ces services commerciaux sont au début de l'année 1998 composés en majeure partie par le transport et les services de voyages. La catégorie « autres services » n'a pris de l'importance qu'en 2000 avec un grand avantage sur la totalité des échanges de

services commerciaux. Ceci est dû à l'apparition prospère des variétés de services classés dans les sous-catégories.

**Tableau 3 : Ventilation des exportations mondiales des services commerciaux**

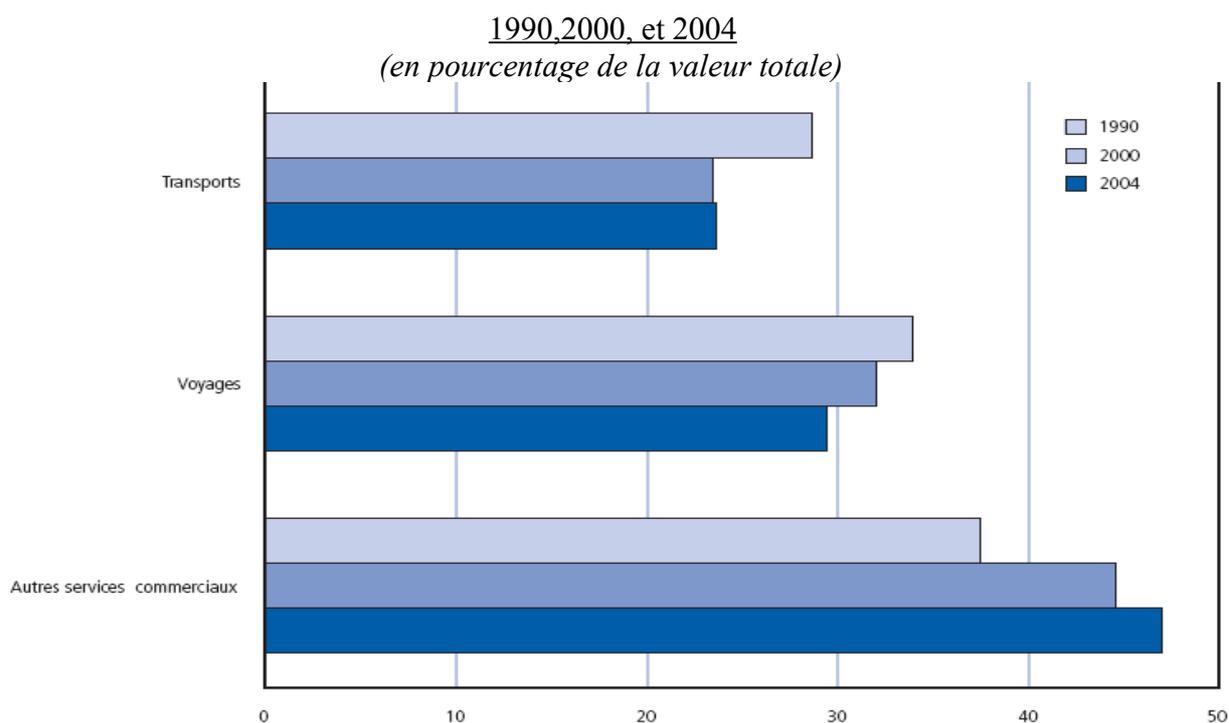
<b>Exportations mondiales des services commerciaux par catégorie, 2004</b>							
<b>(En milliards de dollars et en pourcentage)</b>							
	Valeur		Part		Variation annuelle en pourcentage		
	2004	2000	2004	2000-04	2002	2003	2004
Total des services commerciaux	2125	100.0	100.0	9	7	14	18
Transports	500	23.4	23.6	10	4	14	23
Voyages	625	32.0	29.4	7	4	10	18
Autres services commerciaux	1000	44.5	47.0	11	10	16	16

*Note : Une proportion notable des exportations de services de transport n'est pas enregistrée.*  
**Source : Statistique OMC. (2005).**

Même si chaque catégorie de services connaît une croissance notable, la croissance des services commerciaux en sa totalité est encore plus importante, celle des catégories « autres services commerciaux » rattrapant le niveau de croissance de celle du secteur des voyages. La raison de ce phénomène est que les technologies de communication gagnent du terrain dans les activités mondiales. Par conséquent, une grande partie des déplacements, nécessaires à la production n'a plus sa raison d'être, et des prestations de services émanant des autres institutions viennent substituer ce déplacement requis.

Pour confirmer la croissance (éventuellement décroissance) de chaque catégorie de services, il est indispensable de recourir au graphique expliquant la variation perçue au niveau de ces secteurs. Les données relatives au graphique suivant portent sur des années non consécutives mais les observations n'en sont pas pour autant erronées.

**Graphe 2 :** Exportations mondiales des services commerciaux par catégorie



**Source :** Statistique OMC. (2005).

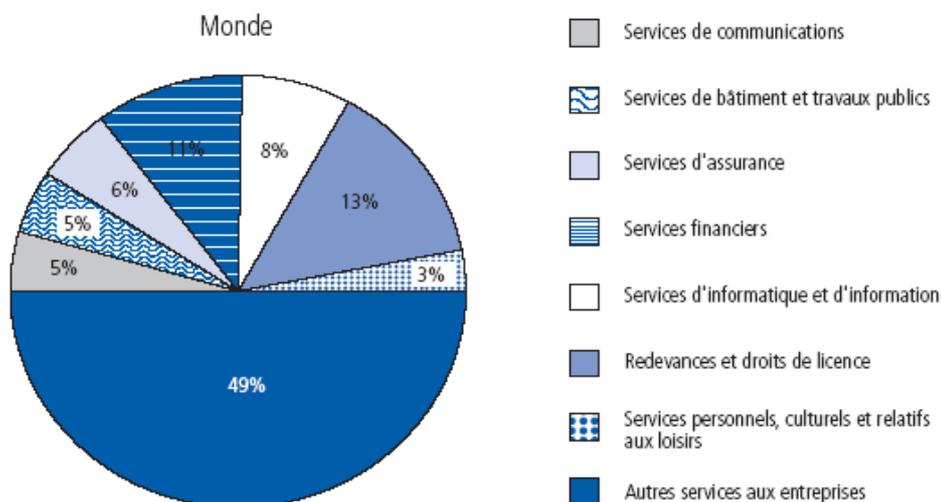
Le secteur du transport, bien qu'il ne peut pas être directement substitué par des prestations dans « autres services », perd son allure en n'affichant que des valeurs avoisinant les 23% des valeurs totales des services pour les années 2000 à 2004 contre quelques 28% en l'année 1999.

Pour ce qui est du secteur des voyages, connu autrement comme services tourisme, il ne cesse de ralentir d'année en année, depuis 1999. A cette allure, le secteur de voyages est de plus en plus sous-représenté dans la composition des services commerciaux. En effet, il se présente comme composante de 35% des valeurs totales des services exportés en 1999 pour n'atteindre que 29% en 2004.

En ce qui concerne les « autres services », une croissance remarquable est observée. Ces secteurs ont gagné quelques 10% en plus de leur situation en 1999 pour occuper les 46% à 47% des services commerciaux en 2004.

La variation de chaque catégorie de services requiert une attention particulière. Mais pour alléger les analyses, les fluctuations allant de 1990 à 2004 figurent en annexe 3 de cet ouvrage. Les « autres services commerciaux » méritent d'être énumérés pour mieux appréhender la raison de leur grand essor sur le marché mondial, selon le graphique 3 suivant.

**Graphe 3 : Autres services commerciaux, exportation mondiale par catégories 2003**  
(en pourcentage)



Note: A l'exclusion du commerce intra-UE (15).

**Source : Statistique OMC. (2005)**

Dans la classification des sous-catégories des « autres services commerciaux », 13% représentent les redevances et droits de licence ; ceux-ci sont suivis des services financiers avec un score de 11% ; ensuite viennent les services d'informatique et d'information avec 8% ; les services d'assurances occupent 6% ; 5% chacun pour les services de bâtiment et travaux publics, ainsi que les services de communications. Les 49% restants englobent les « autres services aux entreprises ». Ces dernières sous-catégories contiennent de multiples éléments faisant que cette catégorie « autres services commerciaux » puisse surpasser en croissance les transports et les voyages.

## **ii. Les échanges de services dans les pays avancés**

L'approche utilisée pour analyser les flux de services commerciaux échangés entre les pays avancés se fait par regroupement des pays. Si besoin est, la distinction des capacités des pays dans chaque groupe se fera. Comme la valeur total des services commerciaux a déjà été évaluée précédemment, ainsi que la répartition selon les composantes, cette partie quant à elle mettra en exergue le partage de ces flux entre les pays du monde.

## **21. La part des régions dans le commerce mondial de services commerciaux**

### **2.1.1. Services de transports**

En 2004 les services transports atteignent la valeur de 500 milliards USD, mais elle ne représente que les 23% de la production mondiale de services commerciaux. Cette valeur est départagée selon les pays du monde entier avec des taux assez homogènes.

**Tableau 4 : Part des services de transport dans le total de services commerciaux**

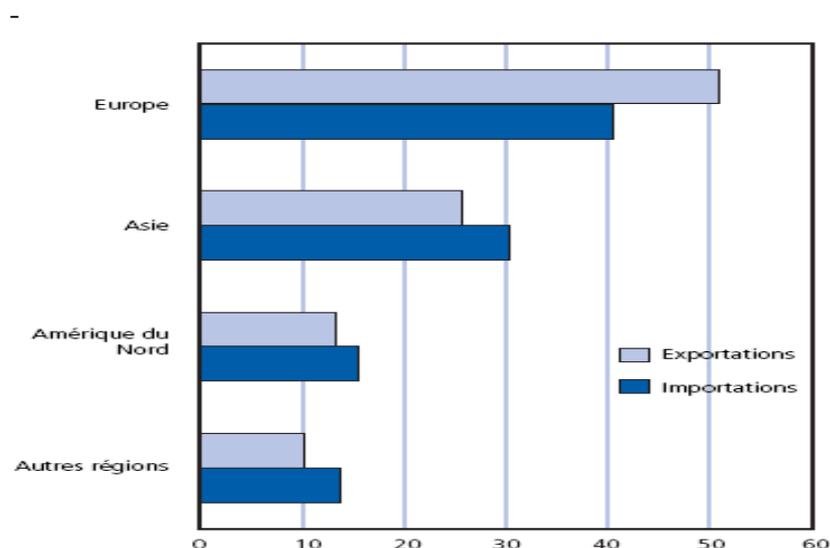
	Exportation s	Importation s
Amérique du Nord	17.5	27.4
Amérique du Sud et centrale	23.8	37.5
Europe	22.8	23.3
Union européenne (25)	22.6	22.6
Afrique	24.6	41.9
Asie	28.5	34.9

*(en pourcentage)*

Source : Statistique OMC. (2005)

A remarquer que pour l'Afrique le transport constitue les 42% de ses importations de services commerciaux contre 24.6% en exportation. Ces chiffres s'expliquent par la structure de l'économie africaine et par le retard sur le plan technologique. Les proportions sont faibles pour l'Amérique du Nord et l'U.E. en raison de leurs avancées technologiques et de leurs modes de production.

**Graphe 4 : Parts des régions dans le commerce mondial des services de transport, 2004.**



Source : Statistique OMC. (2005)

Ces régions interviennent sur le marché mondial de transports selon leur besoin et leurs

offres. Le taux de transport dans les services commerciaux de chaque région n'est pas corrélé avec leur part sur le marché mondial. Le graphe suivant en démontre même l'inverse : l'Europe détient plus de la majorité (environ 52%) de l'exportation de transport mondial et présente l'importation la plus dominante sur le marché, de l'ordre de 40%. Il est suivi par l'Asie pour une part de marché de 25%, alors que l'Amérique du Nord n'exporte que dans les 12% du marché mondial.

### 2.1.2. Services de voyages

La valeur des services de voyages dépasse celle des transports sur le marché mondial en 2004. Elle atteint les 625 milliards USD même si elle ne représente que les 29% à 30% des services commerciaux de cette période.

Tableau 5 : Part des services de voyages dans le total des services commerciaux de 2004 (en%)

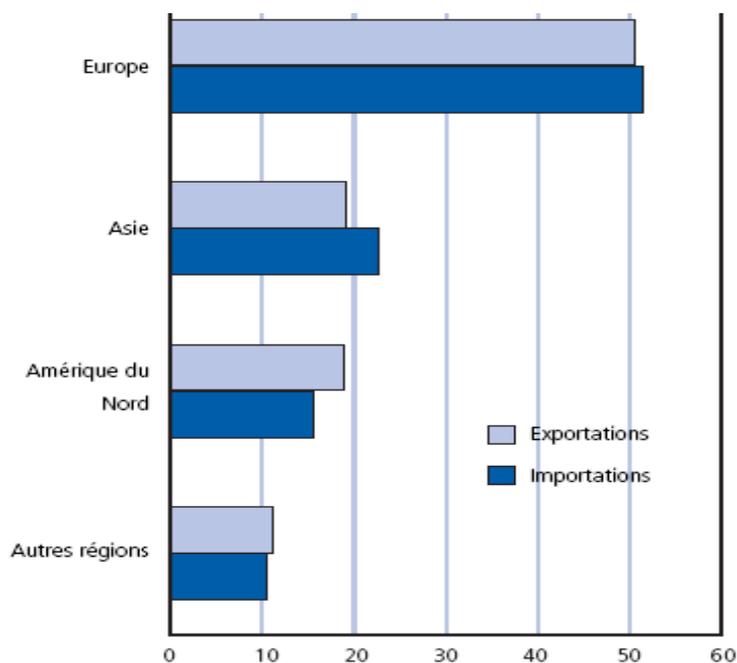
	Exportation s	Importation s
Amérique du Nord	31.4	27.1
Amérique du Sud et centrale	48.9	24.5
Europe	28.1	29.3
Union européenne (25)	27.2	29.0
Afrique	51.0	20.0
Asie	26.6	25.8

Source : *Statistique OMC. (2005)*

Le tourisme est un secteur porteur pour l'Afrique avec 51% de ses exportations de services, et pour l'Amérique du Sud et Central avec 48.9% de leurs exportations de services commerciaux. C'est encore l'Afrique qui présente la plus faible consommation en service de voyages avec les 20% de ses importations dans ce secteur. La raison est typiquement le faible niveau de revenu des pays africains.

L'Europe garde la majorité du marché des services mondiaux du tourisme, presque identiquement au secteur de transports, en exportant les 51% de ceux-ci (graphe 5). Il consomme aussi la moitié de ces services en important un peu plus de 50%. Environ les 10% de ces marchés sont pris par les « Autres régions », et le reste est départagé équitablement entre l'Asie et l'Amérique du Nord.

**Graphe 5 : Parts des régions dans le commerce mondial des services de voyages, 2004 (en%)**



**Source :** *Statistique OMC. (2005)*

### 2.1.3. Autres services

Avec une valeur nette de 1000 milliards USD en 2004, ce secteur occupe les 47% à 49% des services commerciaux dans le monde entier. Comme il inclut plusieurs éléments dans sa composition, ce secteur se trouve être la scène d'une forte montée en flèche dans la ventilation de tous les services échangés. Ce secteur est de plus la ressource de la majeure partie de la recette en commerce de services pour l'Amérique du Nord, avec un taux de 51,1% de ses exportations. Il en est de même pour l'U.E. (Europe des 25) avec un taux de 50,3% de leur recette d'exportation de services.

**Tableau 6 : Part d'Autres services commerciaux dans le total des services, 2004**

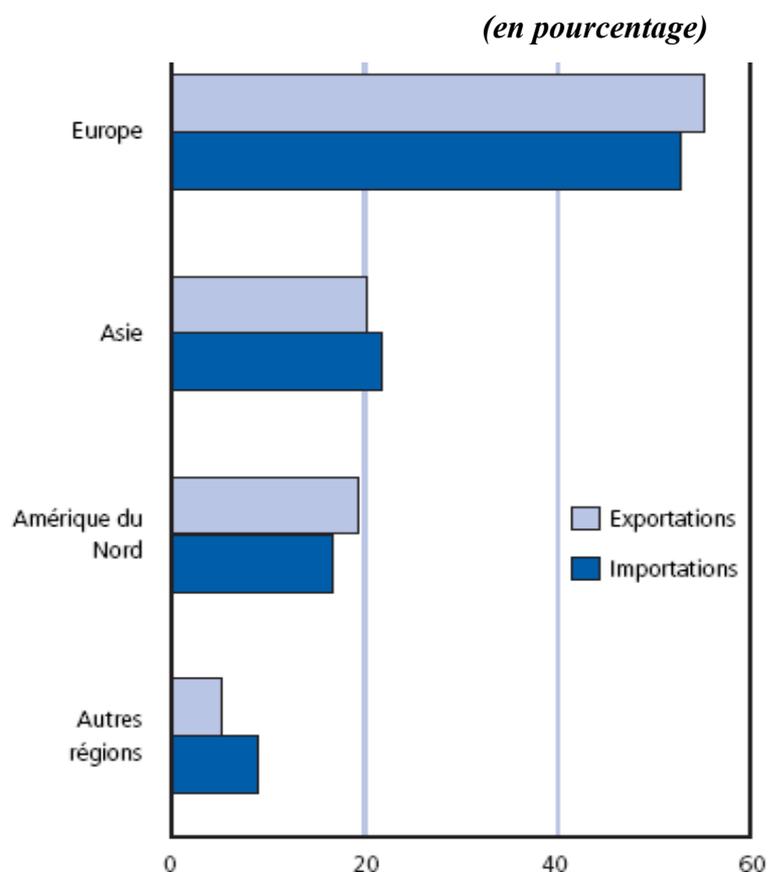
*(en pourcentage)*

	Exportation s	Importation s
Amérique du Nord	51.1	45.6
Amérique du Sud et centrale	27.2	38.0
Europe	49.1	47.4
Union européenne (25)	50.3	48.3
Afrique	24.4	38.1
Asie	44.9	39.3

**Source :** *Statistique OMC. (2005)*

Malgré ces chiffres de l'exportation, leurs consommations n'en diminuent pas moins car presque la moitié de leurs importations de services est aussi constituées d'autres services. Les commerces de services de l'Afrique et l'Amérique du Sud et central semblent être constitués modérément par cette catégorie de services.

**Graph 6 : Parts des régions dans le commerce mondial d'autres services commerciaux, 2004**



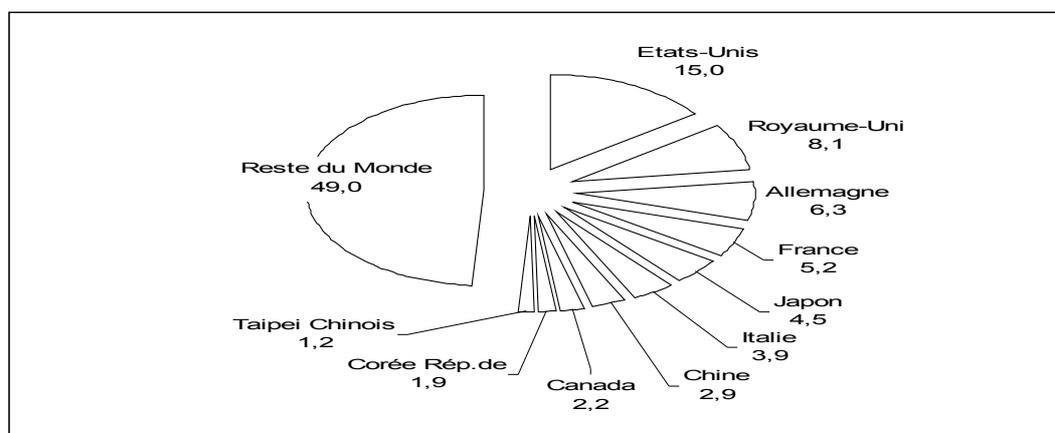
**Source :** *Statistique OMC. (2005)*

L'Europe détient dans les 56% (58%) du marché mondial de l'importation (de l'exportation) de « autres services commerciaux ». Les pays d'Amérique du Nord et d'Asie se partagent de façon équilibrée aussi bien l'exportation que l'importation, pour environ 20%, ou un peu plus pour l'Asie. Les autres pays détiennent moins de 10% des importations mondiales tandis que les exportations avoisinent les 5%. Le marché de services « autres services commerciaux » est tellement inégalitaire, qu'il suscite des questions : y a t il des pays spécialisés en services commerciaux dans le groupe de l'U.E. ou est-ce leur union qui consolide leurs positions sur la domination du marché mondial de services commerciaux ?

Soulever la capacité des quelques pays en particulier ne sera pas futile pour l'étude des échanges de services dans ces pays avancés. Le niveau d'une dizaine de pays sur le marché des services fera l'objet de cette approche. Il est exprès de regrouper dans cette étude des pays avancés et quelques PED non négligeables sur le marché des services commerciaux. Les données se basent sur les statistiques de l'OMC de l'année 2004. A partir des traitements des chiffres disponibles concernant ces pays, l'ordonnancement d'ordre décroissant de ces pays permet de déterminer de façon globale leur prépondérance à l'échelle mondiale. (Annexe 4).

**Graph 7 : Part des pays dans l'exportation mondiale de services commerciaux, 2004**

*(Chiffre en pourcentage)*



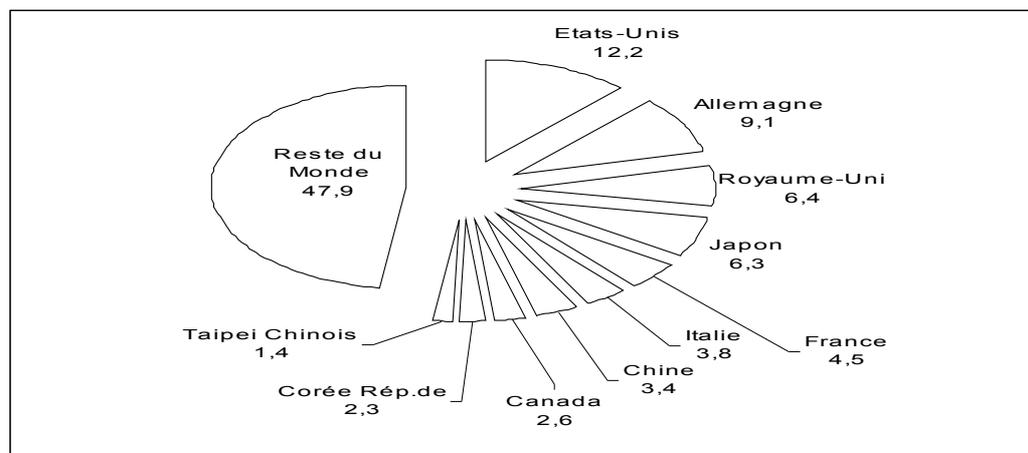
**Source :** *statistiques OMC. (2005)*

En prenant individuellement les pays de l'U.E. ce graphique démontre que les quatre pays européens réunissent en eux seuls plus de 20% des exportations des services commerciaux. La part du Royaume-Uni dans cette proportion est la plus élevée. C'est la preuve tangible de la corrélation négative entre la disponibilité en terme de superficie géographique et la performance des pays en matière de services. Les facteurs les plus prépondérants dans ce secteur de services restent la qualification et l'effectif disponible des travailleurs.

Les pays les plus industrialisés sont les plus grands importateurs de services au monde. Les données (graphe 8) affichent une part de 12% pour les Etat Unis d'Amérique, 9% pour l'Allemagne, 6.4% pour le Royaume-Uni et dans les 6% pour le Japon.

Le système productif de ces pays repose énormément sur le secteur de services. A citer en particulier dans le domaine de recherche-développement, les services financiers, les services d'ingénierie, d'architecture et les communications.

**Graphe 8 : Part des pays dans l'importation mondiale de services commerciaux, 2004 (en %).**



**Source :** statistiques OMC. (2005)

### 23. Les partenariats entre les pays avancés

Plusieurs de ces pays avancés viennent se fournir auprès des autres pays de même envergure qu'eux sur le plan développement économique. La principale raison est la coopération existante depuis des années entre ces pays. Malgré la libéralisation des secteurs de services, les PED se trouvent à la marge du marché. Les tableaux qui suivent permettent d'appréhender la valeur des flux de services échangés entre ces grands pays regroupés par région.

**Tableau 7 : Exportation de certaines économies vers certains pays, 2003**

Exportations de services commerciaux de certaines économies vers certains pays partenaires, 2003

(En pourcentage)

	Monde	Etats-Unis	UE (15)	Japon	Autres économies
<b>Monde</b>	100	14	21	7	58
<b>Etats-Unis</b>	100	-	35	10	55
<b>Union européenne (15)</b>	100	32	-	5	63
<b>Japon</b>	100	31	22	-	48
<b>Autres économies</b>	100	10	24	7	58

Note: A l'exclusion du commerce intra-UE (15)

**Source :** Statistique OMC. (2003)

Les pays exportateurs sont regroupés dans la colonne de gauche.

Les trois grands pays, ou groupement de pays détiennent les 42% du marché de services à l'échelle mondiale. Seulement les 58 % reste sont à départager entre les pays des autres économies, où les pays moins avancés n'y sont pas détenteur de grande part.

**Tableau 8 : Importation de certaines économies en provenance des certains pays, 2003**

**Exportations de services commerciaux par certaines économies en provenances de certains pays partenaires, 2003**

(En pourcentage)

	Monde	Etats-Unis	UE (15)	Japon	Autres économies
Monde	100	19	23	5	54
Etats-Unis	100	-	38	8	54
Union européenne (15)	100	32	-	3	65
Japon	100	29	21	-	49
Autres économies	100	17	27	5	50

Note: A l'exclusion du commerce intra-UE (15)

Source : *Statistique OMC. (2003)*

Les pays importateurs sont regroupés dans la colonne de gauche.

Pour conclure les apports de ce chapitre, le marché mondial de services commerciaux est largement dominé par les pays avancés. L'ensemble de leurs flux d'exportation en services commerciaux constitue plus de 42% des services exportés à l'échelle mondiale. Ces Chiffres recueillis en l'an 2004 continueront de croître, comme les secteurs de services sont de plus en plus libéralisés. Les secteurs de services de ces pays se développent à une allure remarquable, et leurs facteurs humains sont de plus en plus qualifiés. Les importations de ces pays évoluent aussi positivement. Les quantités de services que ces pays fixent à des fins de consommation proviennent en majeure partie des cercles restreints des pays développés, seuls quelques PED sont privilégiés pour leur fournir des services commerciaux. Cette lacune peut être le résultat des faiblesses des entreprises des PED aussi bien en qualité de produit, qu'en performance.

## CHAPITRE II MADAGASCAR EN COMPETITIVITE

### Section1. Les services à l'exportation

#### 11. Aperçu des parts de Madagascar

Les services commerciaux fournis par les PED ne cernent pas la majorité de ceux échangés sur le marché mondial. Selon des données statistiques établies auprès de l'OMC, Madagascar figure parmi les Pays les Moins Avancés dans la région d'Afrique. Les chiffres des exportations de la Grande Ile n'évoluent pas en hausse. En effet, pour l'année 2003, Madagascar ne détient que les flux équivalant de 202 millions d'USD parmi les 7400 millions d'USD pour la totalité des exportations des PMA et parmi les 1 804 700 millions d'USD de flux d'exportation de services commerciaux dans le monde. Soit une proportion de 2,73% des exportations des PMA et l'équivalent de 0,011% des exportations mondiales de services commerciaux.

Les exportations des services commerciaux de Madagascar se composent différemment de celles des pays avancés du point de vue proportion. En 2000, 16% des services sont faits de services de transports, le seul chiffre qui a évolué pour atteindre les 29% en 2003. Les secteurs de voyages et autres services perdent en proportion. Ils affichent respectivement 39% et 45% de la totalité des services exportés en 2000, contre 37% pour les voyages et 34% d'autres services parmi les services exportés en 2003<sup>70</sup>.

#### 12. Définition des services à l'exportation

La définition prise est celle du Canada, étant donné que ses données sont mises à jour, plus élaborées et plus fournies. Dans la balance des paiements, le compte des transactions courantes est subdivisé en biens, services (y compris les services fournis ou reçus par les administrations publiques,...), revenus (revenu des investissements et rémunération des salariés) et transferts courants. La catégorie des services commerciaux est définie comme correspondant aux services moins les services fournis ou reçus par les administrations publiques. La catégorie des services commerciaux est elle-même subdivisée en transports, voyages et autres services commerciaux.

La rubrique « transports » recouvre tous les services de cet ordre (maritimes, aériens et

---

70 FAURE S., « Les négociations commerciales à l'OMC », op. cité. p.21.

autres, notamment les transports terrestres et les transports par voie navigable intérieure, par voie spatiale et par oléoduc ou gazoduc) fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre économie. Il peut s'agir du transport de passagers, de l'acheminement de marchandises (fret), ou de la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et des services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent.

La rubrique « voyages » recouvre les biens et les services acquis à des fins personnelles par des voyageurs - pour des raisons de santé, à titre éducatif ou autres - ainsi que par ceux qui se déplacent pour des raisons professionnelles. Par « voyages », il ne faut donc pas entendre une espèce particulière de services mais plutôt un assortiment de biens et de services « consommés » par les voyageurs. Les inscriptions les plus courantes dans la rubrique des voyages sont le logement, la nourriture et les boissons, les distractions, les transports (à l'intérieur de l'économie visitée), les cadeaux et les souvenirs.

Selon le MBP5<sup>71</sup> les « autres services commerciaux » correspondent aux activités suivantes :

**(i)** services de communication (télécommunications, services de poste et de messagerie);

**(ii)** services de bâtiment;

**(iii)** services d'assurance;

**(iv)** services financiers;

**(v)** services d'informatique et d'information (y compris les services fournis par les agences de presse);

**(vi)** redevances et droits de licence, ce qui comprend les paiements et recettes liés à l'utilisation d'actifs incorporels non financiers et de droits de propriété tels que brevets, droits d'auteur, marques de commerce, procédés de fabrication industrielle et franchisage;

**(vii)** autres services aux entreprises, ce qui comprend les services liés au commerce, la location-exploitation (louage sans opérateurs) et divers services aux entreprises, spécialisés et techniques tels que services juridiques, de comptabilité et de conseil en gestion, services de relations publiques, services de publicité, études de marché et sondages d'opinion, services de recherche et développement, services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques, services agricoles et miniers et traitement sur le lieu d'importation ou d'exportation;

**(viii)** services personnels, culturels et relatifs aux loisirs (y compris les services audiovisuels).

Ces définitions ne vont pas à l'encontre de celles désignées par les législations citées en partie première. La différence se situe sur leur application. Les textes juridiques servent de

---

71 OCDE, « Cahiers statistiques de l'OCDE », novembre 2001, p.5.

balises pour la mise en application des lois et pour la réglementation des activités suivant des procédures légales. Quant à ce précédent classement technique, il est plus efficace aussi bien sur l'utilisation que sur le mode de quantification en statistiques des flux de services commerciaux.

### 13. Les services fournis par Madagascar

Pour mieux analyser en variation les services exportés par Madagascar, les études se ventileront sous les catégories de services proposées précédemment.

#### 1.3.1. Transports

Le transport exporté par la Grande Île connaît une croissance assez remarquable depuis l'année 2002 jusqu'à en 2006. Mais malgré cette croissance, les recettes issues de cet essor n'arrivent pas à compenser les dépenses de Madagascar dans ce même secteur. C'est ce que illustre le tableau suivant :

**Tableau 9 : Variation des flux des transports de 2002 à 2007 (en millions de DTS)**

RUBRIQUE	2002	2003	2004	2005	2006	2007
S						
Exportation	32,6	41,2	67,5	80,0	86,3	91,3
Importation	128	164,4	202,7	331,7	361,3	368,0

**Remarque :** Les valeurs de 2006 sont provisoires

Les valeurs de 2007 sont des prévisions.

**Source :** Balance des paiements, 2001-2007 ; *rapport économique et financier 2005-2006 BCM*

Les services de transports exportés par Madagascar sont principalement constitués par ceux par voie aérienne et ceux par voie maritime, car Madagascar est une île. Pour une meilleure appréhension des variations de ces flux les tableaux suivants décortiquent ces modes de transport.

#### ➤ Trafic aérien

**Tableau10 :** Evolution des indicateurs d'activités de transport aérien

TYPE DE TRAFIC	Passagers			Fret (kg)		
	2003	2004	2005(*)	2003	2004	2005(*)
Long courrier	169 899	206 032	202 910	7 854 859	9 445 303	5 324 202
Régional	146 951	180 147	174 983	4 425 148	2 770 894	1 550 620
Intérieur	323 831	356 965	326 043	1 799 000	2 357 799	1 092 000
<b>Total Général</b>	<b>640 681</b>	<b>743 144</b>	<b>703 936</b>	<b>14 079 007</b>	<b>14 573 996</b>	<b>7 966 822</b>

\* : Janvier à septembre 2005

Source : ACM/ MTPT

Pour l'ensemble de l'année 2005, l'augmentation du nombre de passagers transportés par voie aérienne toute compagnie confondue, est estimée à 22,0%. L'objectif prévu (8,6%) a été ainsi dépassé. L'ouverture des lignes par le renforcement de l'orientation libérale a certainement porté ces fruits. Pour la seule compagnie aérienne nationale qui dispose des informations pour l'ensemble de l'année, la hausse du trafic passager a atteint 32,3% contre 31,5% en 2004. Le nombre de voyageurs à destination de l'Asie s'est nettement développé (+131,0%). Pour le fret aérien, la croissance du trafic a été moindre qu'en 2004, soit 10,4% en 2005 contre 74,7% en 2004 pour la compagnie nationale. Seule, la ligne long courrier à destination de l'Asie a vu une progression du tonnage transporté. Cette situation s'explique par la faiblesse du service de transport du fait que les lignes intérieures sont en situation de monopole et que sur une flotte de 127 aéronefs, seuls 12 sont de capacité suffisante.

Pour la compagnie aérienne nationale, l'année 2005 a vu des paramètres peu favorables à son développement notamment la dépréciation de l'Ariary, la turbulence et la hausse vertigineuse du marché mondial du pétrole ainsi que la hausse des tarifs de redevances aéroportuaires et de route et des frais d'assistance en escale. Ce qui a exigé une analyse permanente de la sensibilité au niveau de la trésorerie et du suivi du budget. Toutefois, des réalisations importantes ont été faites tels le paiement de la troisième et dernière tranche des créances, le renforcement des exigences de sécurité et la mise en place du call-center et du site web. Par ailleurs, au niveau de la flotte, d'importants investissements ont été réalisés par l'achat de deux nouveaux ATR72 qui ont été mis en ligne au cours du dernier trimestre de l'année conformément à la stratégie de flotte prévue dans le Business Plan. Les perspectives de la compagnie pour l'année 2006 sont toujours orientées vers l'amélioration du service et la compétitivité face à l'intensification de la concurrence sur la destination Madagascar. Des stratégies de maîtrise et de réduction de coûts à tous les niveaux et un Yield management (recette unitaire) efficace et efficient sont à mettre en œuvre. Les données en Annexe 5 proposent des détails pour plus d'approfondissement.

### ➤ **Trafic maritime**

Les activités portuaires sont toujours concentrées à 65,0% dans le port de Toamasina. Comparé à l'année 2004, le trafic maritime a réalisé une contre-performance avec un recul de 11,0% des tonnages transportés.

Tableau 11 : Evolution du trafic maritime par type de trafic (en tonne)

Type de trafic	2004	2005
<b>LONG COURRIER</b>		
Embarquement	607 307	435 565
Débarquement	1 901 013	1 702 627
<b>CABOTAGE</b>		
Embarquement	406 178	350 021
Débarquement	442 692	215 738
<b>TOTAL</b>	<b>3 357 190</b>	<b>2 703 951</b>

Source : Autorité portuaire pour trafic maritime.

Tableau12 : Evolution du trafic maritime par type de produits transportés (en tonne)

Type de produits Transportés	2004	2005
- MARCHANDISES SECHES	2 416 447	2 219 003
- HYDRO	1 031 569	809 264
- BOTRY	46 121	80 611
<b>TOTAL</b>	<b>3 494 137</b>	<b>3 108 878</b>

Source : Autorité portuaire pour trafic maritime.

Remarques : le bornage (marchandises embarquées et débarquées durant le voyage) n'a pas été inclus dans le tableau du trafic maritime par type de trafic. Ce qui fait la différence entre le tonnage transporté selon les deux types de présentation.

La régression concerne le long courrier et le cabotage. La baisse résulte notamment du transport d'hydrocarbures qui est passé de 1031569 tonnes en 2004 à 809264 tonnes en 2005 (-21,0%). Les marchandises sèches transportées qui représentent 71,0% du tonnage total, ont diminué de 8,0%. La baisse des importations en volume de 11,6% en 2005, notamment celles des produits pétroliers, expliquent en grande partie le ralentissement des activités portuaires.

### 1.3.2. Voyages (tourisme)

Les analyses sur l'évolution du tourisme sont faits en deux périodes pour ne pas omettre les données sur ce secteur porteur de l'économie malgache. Le premier tableau porte sur les années 1995 à 2001.

Tableau 13 : Evolution des indicateurs touristiques 1995 à 2001

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nombres de tourisms	74619	82681	100762	121207	138253	160071	170208
Croissance annuelle en %	13.3	10.8	21.9	20.3	14.1	15.8	6
Capacité de l'hotel (chambre)	5000	6066	6246	6637	7207	7779	8435
Capacité annuelle d'utilisation %	55.0	57.0	57.0	58.0	63.0	63.0	66
Nombre de touristes	770570	1157534	1410668	2302933	2626807	3041349	3233952

Croissance en %	6.6	50.2	21.9	63.3	14.1	15.8	6
Durée moyenne de séjour	10	15	15	20	20	20	20
Revenu du tourisme (en millions de SDRs)	41.5	44.6	52.9	65.5	72.9	91.9	90
Croissance annuelle en %	26.1	7.5	18.6	23.8	11.3	26.1	(2)

Source :Ministry of Transportation Meteorology, and Tourism ; Directorate of Tourism

Le nombre de touristes croit de manière positive entre 1996 et 2001. Les données ont pu être collectés jusqu'avant la crise de 2002. La croissance annuelle des revenus du secteur présente des hauts et des bas, ce qui dénote une instabilité dans le développement du secteur.

En 2005, le nombre de touristes s'élève à 277052, soit une augmentation de 21,0% par rapport à 2004. En Mars 2006, 22294 touristes ont été observés. Il est à noter que 57,0% des touristes proviennent de la France. Les réunionnais représentent 12,0%, les autres pays de l'Europe (Italie, Allemagne, Suisse, Angleterre) représentent 18,0% et le reste 13,0%.

En 2005, les recettes ont augmenté de 19,0% par rapport à 2004, passant de 104,3 millions de DTS à 124,4 millions de DTS durant cette période.

Les investissements réalisés ont permis de créer 84 hôtels et 649 chambres, soit un taux d'accroissement respectif de 9,8% et de 6,3% en 2005 par rapport à 2004. Au premier trimestre 2006, 8 hôtels et 65 chambres ont été créés.

Tableau 14 : Evolution des indicateurs touristiques 2002 à 2006

INTITULES	UNITE	2002	2003	2004	2005	2006*
<b>Arrivée des visiteurs non résidents aux frontières</b>	Milliers	61 674	139 230	228 784	277 052	22 294
<b>Recettes du tourisme international</b>	Millions DTS	27,8	54,0	104,3	124,0	
<b>Nombre d'hôtels</b>	nombre	717	768	853	937	8
<b>Nombre de chambres</b>	nombre	8 780	9 325	10230	10879	65
<b>Nombre d'entreprises touristiques</b>	nombre	522	553	589	713	4
<b>Emplois créés par les hôtels et/ou restaurants</b>		14 031	14 809	15 906	16 877	
<b>Emplois créés par les entreprises de voyages</b>		3 563	3 781	3 939	4 290	
<b>Total emplois créés directement par le secteur</b>		17 594	18 590	19 845	21 167	85

\* premier trimestre 2006

Source : Ministère de la Culture et du Tourisme

### 1.3.3. Autres services

**L'économie de Madagascar comporte des variétés éparpillées :** les services comptables, d'audit et de tenue de livres ; les services d'architecture ; les services d'ingénierie et services intégrés d'ingénierie ; services de communications ; services d'assurance ; services d'informatique et d'information ; services personnels, culturels et relatifs aux loisirs ; avitaillement pour navires et bateaux et **assistance maritime; consultance ; services financiers ; développement de logiciel.**

- **Cas de la télécommunication**

D'après les données disponibles, l'évolution des indicateurs de télécommunication fait état d'un développement notable du secteur, notamment en matière de nouvelle technologie de la communication au cours de ces dernières années. Le nombre d'abonnés en téléphonie n'a pas cessé d'augmenter. Une progression significative de 50,0% est observée en 2005. Le taux de pénétration téléphonique FIXE-MOBILE s'est également amélioré même s'il s'avère encore faible (3,2%). De même, le nombre de localités desservies a atteint 261 contre seulement 25 en 2003<sup>72</sup>. La nette présence de la société privatisée TELMA en 2005 est à relever. Toutefois, le nombre d'abonnement en Internet est en stagnation au cours des 3 dernières années. Les internautes ont probablement préféré aller dans les cybercafés qui ont vu une prolifération des établissements créés. Des efforts sont à faire pour réduire les coûts et permettre l'accès de toutes les couches de la population aux TIC.

Tableau 45: Nombre d'abonnés en Internet

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>DTS</b>	8 056	7 764	6 631
<b>SIMICRO</b>	1 420	1 464	1 506
<b>NETWORK</b>	1 239	1 077	1 442

Source : Direction de l'Observatoire Economique et Social

Tableau 16: Nombre d'abonnés en téléphonie

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>TELMA</b>	47003	46527	54159
<b>MADACOM</b>	135030	163822	203178
<b>ORANGE</b>	144327	169179	307091

Source : Direction de l'Observatoire Economique et Social

Tableau 17: Taux de pénétration téléphonique FIXE-MOBILE

<sup>72</sup> Direction de l'Observatoire Economique et Sociale, « Rapport économique », 2006, p. 24.

2003	2004	2005
1.90%	2.30%	3.22%

Source : Direction de l'Observatoire Economique et Social

Tableau 18: Nombre de localités desservies en téléphone

	2003	2004	2005
<b>TELMA</b>	-	-	120
<b>MADACOM</b>	11	23	56
<b>ORANGE</b>	14	22	85

Source : Direction de l'Observatoire Economique et Social

Dans l'ensemble, les catégories de « autres services » sont les services commerciaux exemptés des transports et voyages. Comme c'est la Banque Centrale qui fait la comptabilisation de ces services dans les comptes nationaux, ces services sont regroupés dans les « services privés ».

La disposition de ces valeurs des autres services est donc utile pour avancer les mesures de la performance de Madagascar :

Tableau 19 : Variation des autres services malgaches 2002/2007 (en millions de DTS)

RUBRIQUE	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>S</b>						
<b>Exportation</b>	61,2	84,3	68,6	80,0	91,2	96,5
<b>Importation</b>	46,9	131,7	96,2	112,0	117,1	129,9

Source: extrait de Balance des paiements, *rapport économique et financier 2005/2006* ;  
*BCM*

## Section 2. Les mesures de la compétitivité

Le système commercial mondial est en train de redéfinir les échanges. Être compétitif dans l'économie d'aujourd'hui signifie obéir aux règles de ce système et satisfaire des marchés de plus en plus exigeants. Les petites entreprises des PED doivent adopter des pratiques commerciales efficaces et novatrices ainsi qu'une infrastructure d'appui au commerce dynamique.

Dans la littérature économique le terme compétitivité fait généralement référence aux questions liées à la macroéconomie, telles que les fluctuations des taux de change ou des salaires, ou à celles liées à la microéconomie, comme l'absence d'esprit d'entreprise ou le poids des régulations bureaucratique excessive sur les affaires. Dans les discussions courantes, une solution telle que la dépréciation du taux de change est souvent avancée comme étant la panacée pour augmenter la compétitivité commerciale. C'est en effet un élément qui influence la compétitivité, mais ce n'est pas suffisant.

### 21. Les piliers de la compétitivité

Selon la Banque Mondiale, la compétitivité d'un pays repose sur les douze piliers<sup>73</sup> énumérés par ordre d'importance comme suit :

- 1° l'institution, concerne la légalité des établissements publics et les établissements privés ;
- 2° l'infrastructure, principalement pour le transport ;
- 3° la stabilité macroéconomique (inflation, taux d'intérêts, surplus/déficit du gouvernement...) ;
- 4° la sécurité, pour chaque citoyen ;
- 5° le capital humain : santé, éducation, formation des personnels... ;
- 6° le marché efficient de biens et services ;
- 7° le marché efficient de travail ;
- 8° le marché financier efficient, au bénéfice des petits innovateurs ;
- 9° l'échange technologique efficace : promptitude technologique et les lois concernant les TIC ;
- 10° la dimension et ouverture du marché : importance des marchés locaux, taille des marchés étrangers
- 11° la sophistication dans les techniques et technologies d'entrepreneuriat (Business

---

73 Banque Mondiale, « les douze piliers de la compétitivité ».

sophistication) et ;

12° **L'innovation, allant des innovations technologiques jusqu'aux protections de propriété intellectuelle.**

## **22. Compétitivité de Madagascar**

En référence à la situation de Madagascar, c'est le démarrage au niveau du sixième pilier qui est d'actualité. Ceci ne laisse pas entendre l'achèvement des efforts au niveau des cinq premiers piliers, mais la politique de l'Etat ne peut pas se permettre d'attendre l'apogée des précédentes étapes pour entamer les suivants. Il en va du bien être de la nation. Pour pouvoir afficher rapidement des résultats positifs dans la croissance, Madagascar met les bouchées doubles en mettant en place de grands réseaux en infrastructure de transport et de communication, et en même temps pour miser sur le capital humain et dynamiser le marché du travail. Tout cela, est conjugué avec l'ouverture progressive du marché par le biais des différents accords avec les pays avancés et l'intégration dans l'union régionale en environnement de proximité.

L'orientation du point de vue sur les secteurs ou facteurs particuliers aux services commerciaux s'avère être la méthode la plus simple. Ces facteurs sont pris pour leur prépondérance dans l'expansion des services commerciaux. Cette optique éviter de soulever la totalité de ces piliers de compétitivité.

### **Infrastructure et transport**

Des mesures ont été prises comme le réaménagement de l'aéroport d'Ivato, le renforcement de la piste d'atterrissage et l'installation de moyens de contrôle à Nosy Be, Toamasina, Mahajanga, Antsiranana, Taolagnaro, et Ste Marie, la construction des enclos des aéroports, la refonte du code de l'aviation, et la réhabilitation des équipements.

### **Transports maritimes**

Les ports malgaches sont réformés institutionnellement sous l'autorité de l'Agence Portuaire Maritime et fluvial (APMF) depuis 2004. Parmi les actions figure la constitution des 4 ports (Toamasina Mahajanga Toliara d'Antsiranana/Nosy Be) gérés par les SPAT (Société du port à gestion autonome). Des travaux ont été également achevés ou en cours : construction de quai pour Mahajanga, réhabilitation pour les ports de Toliara, Manakara, Antalaha, Morondava ainsi que l'aménagement des quatre grands phares (Cap d'Ambre, Cap Sainte Marie, Cape Est, Cap Saint André).

### **Voyages**

Quelques quarante mesures portent sur : la création des événements, la promotion culturelle, la normalisation des établissements touristiques, la mise en place de l'Office National du Tourisme, et la conclusion d'accord de partenariat en terme de tourisme.

### **Télécommunications**

**Poursuite des actions entamées en 2003, pour la vulgarisation des TIC et l'implantation de la fibre optique. Pour l'année 2005, il y a eu la mise en œuvre du programme de désenclavement, le programme E-Gouvernance, et la régulation des secteurs de télécommunication.** (Loi n° 2005-023 du 17 octobre 2005 portant réforme institutionnelle du secteur des Télécommunications).

### **Environnement**

Quatre grandes lignes sont à considérer dans les actions pour la promotion des services. Ce sont la création et gestion du Système d'Aires Protégées de Madagascar (SAPM), la mise en place d'une meilleure gouvernance environnementale, l'éducation environnementale, et la gestion des pollutions et respect des obligations de Madagascar vis-à-vis des Conventions Internationales. L'environnement à première vue ne semble pas être porteur pour la compétitivité de la production des services commerciaux, mais il contribue à la promotion du tourisme et est source de revenu grâce aux accords sur le droit de pollution.

### **Le marché de l'emploi**

La part de chaque groupe d'employé classé selon son niveau d'étude montre que le marché de l'emploi n'est pas très efficient. Même si 6,8% des offres seulement ne sont pas satisfaites en 2005, sur le côté qualification, les jeunes sortant de l'enseignement secondaire du second cycle occupent les 29% du marché, 23,1%, pour **ceux qui ont fait l'étude supérieure du second cycle, et 11.51% seulement pour les étudiants ayant suivi l'enseignement supérieur du premier cycle.**

#### *Indicateurs clés de l'emploi*

- Taux de chômage : 2,7% ;
- Sous employés : plus de 50,0% ;
- 75,0% des actifs dans le secteur informel ;
- 13,0% des emplois dans le secteur privé formel ;
- 80,0% de la population active dans l'agriculture.

### **L'éducation**

Les mesures prises pour l'amélioration de l'éducation consistent en sept programmes échelonnés selon le niveau des études. Ces programmes n'excluent aucun niveau car ils vont des plus bas âge pour l'éducation pour tous, jusqu'aux étudiants chercheurs dans la valorisation de leur recherches. Le tableau suivant permet d'apprécier la nette amélioration apportée dans le secteur de l'éducation. Ce secteur est en effet un grand facteur pour la compétitivité de Madagascar dans tout processus de production.

Tableau 20 : Evolution des effectifs des étudiants entre 2002 et 2005

<b>Effectif des étudiants</b>	<b>2002/03</b>	<b>2003/04</b>	<b>2004/05</b>
Enseignement supérieur	35476	42143	45633
Institutions publiques	26343	31675	35117
IST	537	709	794
INSTN	28	37	54
CNTMAD	5935	6457	6112
Institutions privées Homologuées	2661	3265	3556

**Source : rapport économique et financier 2005-2006 (DEE-DOES)**

Beaucoup reste à faire pour l'évolution de Madagascar. En se basant sur le rapport d'exportation des services commerciaux de la totalité des PMA, la part de 2,73% est tout à fait abjecte. Le gouvernement doit prendre des initiatives pour instaurer des cadres législatifs, pour établir des mesures de normes et de qualités, pour libéraliser même de façon très progressive le marché interne afin de faciliter l'accès des investisseurs, pour optimiser les transferts de technologie et surtout pour accroître la performance des travailleurs à travers des programmes de promotion de l'emploi et de revenus.

Ces longues étapes doivent être soutenues par une politique de réorientation de la population active vers un secteur prometteur et porteur. Le retard issu de la colonisation n'excuse pas l'indifférence pour la production de services. Enfin, la bonne marche de l'économie ne peut plus dépendre de la production agricole occupant les 80% de la population active.

# **PARTIE III**

## **Perspectives pour Madagascar**

# CHAPITRE I L'ETENDUE DE LA SITUATION DE MADAGASCAR

## Section1. Benchmarking

L'objectif du benchmarking pour un pays consiste à se comparer aux « leaders » qui se positionnent sur le marché, afin de s'inspirer de leurs idées, de leurs pratiques, de leur fonctionnement et de leurs expériences. Il s'agit chercher la « perfection » dans les procédés internes du pays. Cette méthode s'applique aisément plutôt à un projet qu'à un produit. Pour plus de rigueur La démarche est d'établir une évaluation organisationnelle, de comparer et mesurer certains éléments de ses processus à ceux des « concurrents » afin d'en dégager les différences, et d'identifier les causes.

### 11. Les traits de l'Afrique du Sud.

Comme Madagascar fait partie du continent africain, le fait de choisir l'Afrique du Sud pour l'analyse en comparaison se justifie par sa présence dans le SADC, tout comme Madagascar. De plus, c'est l'un des pays à avoir des avancées technologiques sur les processus de production. L'Afrique Du Sud est connue comme détenteur de l'économie la plus puissante, la plus développée du continent africain. La puissance de son économie est principalement fondée sur l'exploitation minière et l'agriculture.

#### 1.1.1. Généralité.

Pour l'année 1995 le secteur primaire emploie 11,4% de la population active pour représenter les 4,7% du PIB, mais ce sont l'industrie et les services qui sont désormais les secteurs économiques principaux (respectivement 32,8 % et 55,8 % de la population active, 31,4 % et 63,9 % du PIB). Le PIB total de l'année 1995 est de 133,9 milliards d'USD, ce qui le place au 70<sup>ème</sup> au rang mondial. Ce PIB croît à un taux annuel de 3,1%, par tête ce PIB est de 160 USD.

#### 1.1.2. Les critères d'évaluation.

**Plan d'Education** : 24% de la population adulte n'a pas eu accès à l'instruction et les quelques 7,9 millions d'adultes, soit 29% de la population adulte, sont illettrés. Actuellement, l'Afrique du Sud a un taux de scolarisation élevé et le niveau d'étude est remarquable par rapport à la plupart des pays d'Afrique. Il détient l'enseignement supérieur le mieux

développé de tout le continent africain avec 36 universités et instituts de technologie. Le pays adopte pour sa Politique d'éducation la dotation des 21,5% des dépenses totales de l'Etat.

**Marché du travail** : près de 21 % de la population active, seulement, est employé. Ceci caractérise le marché du travail par un très fort taux de chômage ; la raison en est la non qualification de la main-d'œuvre.

**Le secteur tertiaire**. L'Afrique du Sud est doté d'un réseau robuste d'institution financière. Pour ce qui est de la production de services commerciaux, il a connu un développement du secteur voyages, le plaçant au 2<sup>ème</sup> rang à l'échelle du continent africain.

Le secteur de services représente sur l'économie du pays les 63,9% du PIB en 1995.

Le commerce extérieur est traditionnellement excédentaire à l'issue des opérations suivantes :

Exportation de matière première ;

Exportation de produits semi-finis ;

Importation des biens d'équipements et de consommation courante et ;

Importation des services.

**Pour l'année 2000, le secteur tertiaire présente une expansion continue issue de l'intermédiation financière, du développement des transports et des communications, renforcé par le dynamisme du tourisme à l'essor des réseaux de télécommunication (téléphonie mobile, Internet).**

**Les principaux partenaires commerciaux :**

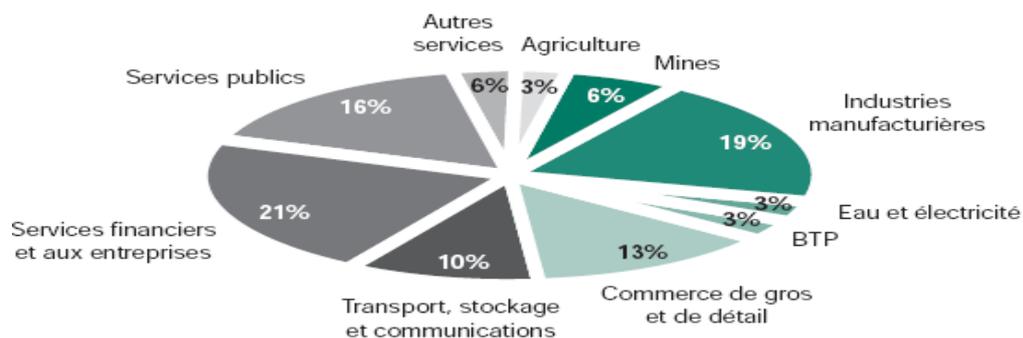
- A l'exportation : le Japon, la **Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Allemagne, la Suisse, l'Italie, le Canada et les Pays-Bas ; autres pays de l'UE, Hong Kong.**
- A l'importation : **Allemagne, États-Unis, Japon, Royaume-Uni, Italie.**

## **Résumé**

Le secteur des services est un secteur porteur de l'économie pour les cinq dernières années, affichant une croissance de 3,4% en moyenne. Les branches transports, télécommunication, et intermédiation financière ont fait preuve d'une progression exponentielle.

L'Afrique du Sud est une économie relativement ouverte et traite d'ailleurs essentiellement avec des pays à haut revenu (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, États-Unis et Japon). Parmi les économies à faible revenu, seul le Zimbabwe se révèle être un partenaire significatif, mais uniquement pour les exportations. Depuis peu, l'Afrique du Sud diversifie ses échanges en nouant des relations avec de nouveaux marchés tels que la Chine.

### **Graphe 9 : ventilation sectorielle du PIB en 2000.**



Source: Estimations sur la base des données de la Banque centrale sud-africaine.

## **12. Les traits de l'Île Maurice.**

**Le choix de l'Île Maurice pour comparaison se justifie par la croissance récente du pays. L'analyse sur les services commerciaux de la région Océan Indien ne peut se faire sans la considération de l'île Maurice, vu sa réputation en matière de tourisme.**

L'île Maurice peut être considérée comme l'une des plus grandes réussites du continent africain. Au cours des deux dernières décennies, son PIB a progressé de 5.7 % en moyenne annuelle, et le pays affiche l'un des niveaux d'instruction les plus élevés du monde en développement. L'Île Maurice est un pays à très haute densité, de 593habitants au km<sup>2</sup>, du fait de sa faible superficie (de 2 040 km<sup>2</sup>).

### **1.21.Généralité.**

En 2001, le PIB de l'île est évalué à 4 604 millions USD, soit 290 USD par habitant. Suivant les secteurs économiques, ceci se répartit en agriculture pour 29,8%, en Industrie pour 14,5%, et en services pour 55,7%.

La croissance annuelle du PIB de l'ordre de 5,7% résulte des avancés des secteurs porteurs, qui sont : les entreprises manufacturières (en zone franche), l'agriculture, et les services financiers. Outre ces secteurs cités, le tourisme contribue significativement à l'expansion et au développement global. L'économie mauricienne a rebondi en 2000, avec une croissance de 8.9 %.

### **1.22.Les critères d'évaluation.**

**Education :** Maurice arrive à la 95<sup>ème</sup> place mondiale pour ce qui est du pourcentage de sa population inscrit dans les études scientifiques, d'informatique ou d'ingénierie. Significativement, elle se trouve derrière ses principaux concurrents, tels que les pays d'Asie de l'Est et d'autres pays d'Afrique comme le Botswana, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, l'Egypte, le Nigeria et le Zimbabwe.

## **Marché du travail.**

Pour les entreprises manufacturières, l'Île Maurice est vue comme dotée d'une main-d'œuvre très qualifiée. Mais la population active reste largement composée de travailleurs semi qualifiés ou peu qualifiés, soit 97% de l'emploi. Le taux de chômage a atteint 8% en 2000, contre 2.8% en 1990, et ce taux est estimé croissant pour les années qui suivent. De 1990 à 2005 le chômage a augmenté de 18.4%. Ce phénomène est dû à la transition d'une économie présentant un niveau de technologie et de compétences faible vers une économie de services.

En réplique à cette transition, le gouvernement mauricien a adopté une orientation budgétaire caractérisée par une hausse de 58% en 2001 pour financer l'éducation et la formation, les TIC et les infrastructures, ainsi que l'environnement et la santé.

## **Secteur tertiaire**

***Secteur de service « transport »*** : Maurice dispose d'une infrastructure de transport aérien moderne, avec un aéroport international public qui accueille 15 compagnies aériennes internationales et gère quelque 150 vols par semaine. De surcroît, le transport maritime est bien développé. Le secteur de service voyages est caractérisé par l'accroissement des arrivées des touristes de l'ordre de 9%.

***Services « télécommunication »*** : Maurice s'est donné pour vocation de devenir une plateforme des télécommunications et des technologies de l'information. Avec 250 lignes téléphoniques pour 1 000 habitants, Maurice bénéficie du réseau de télécommunication le plus dense d'Afrique. L'achèvement du câble à fibre optique sous-marin SAFE (Afrique du Sud Extrême-Orient), doit relier Maurice à la Malaisie, à l'Afrique du Sud, puis à l'Afrique de l'Ouest et à l'Europe. Ce sont des infrastructures pouvant accroître la bande passante haute capacité de l'île, en sus du vaste projet d'infrastructure TIC (*Cybercity*), à réaliser avec la coopération technique et financière de l'Inde.

***Secteur « financier »*** : Le secteur bancaire de l'île est l'un des plus développés de l'Afrique subsaharienne, et Maurice est en train de se ménager rapidement une place de choix sur le marché international de l'intermédiation financière.

**Position extérieure** : Maurice a une économie très ouverte grâce à ses relations commerciales façonnées par l'accès préférentiel aux marchés. Sur le plan structurel, la position extérieure de Maurice se caractérise par un déficit commercial compensé par les exportations nettes de services (principalement les emprunts) et les transferts courants. Sur les cinq dernières années, Maurice a connu un excédent de la balance des opérations courantes grâce à la progression des recettes liées au tourisme de l'exercice budgétaire 1999/2000.

## **Les principaux pays partenaires commerciaux :**

- à l'exportation, la France, les États-Unis, l'Allemagne, le Japon, et l'Italie.

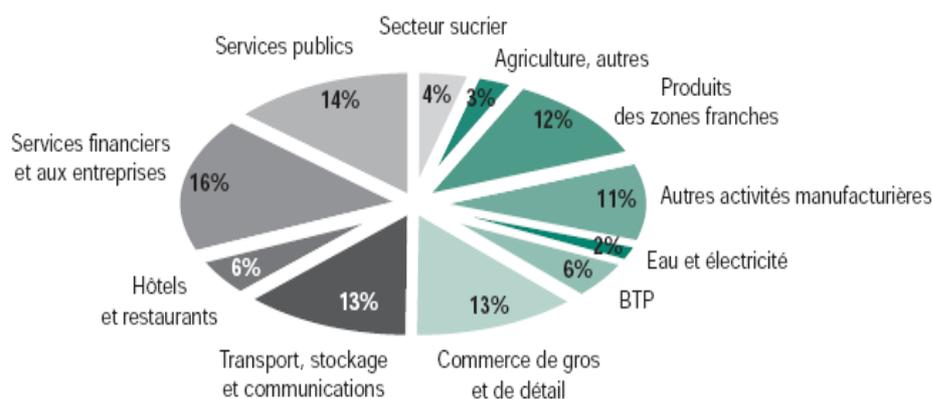
➤ à l'importation, la France, le Japon, Hong Kong, Singapour, les Etats-Unis.

Aussi bien en exportation qu'en importation l'Inde et l'Afrique du Sud occupent une place importante.

### Résumé

Maurice a une économie dépendant en large partie des services, principalement, le tourisme et les services financiers et de télécommunication.

### Graphe 10 : ventilation sectorielle du PIB en 2000



Source : Estimations sur la base des données du Bureau central des statistiques mauricien.

### **13. Madagascar :**

Pour Madagascar, l'objectif initial fixé pour la croissance économique de l'année 2005 a été de 7,0%. Mais, l'économie du pays a été affectée par les impacts de divers chocs exogènes tels que le démantèlement de l'Accord Multifibre sur le textile, le délestage, la hausse du prix de l'électricité et la hausse des prix mondiaux du pétrole. Le taux de croissance a été réduit à 4,6%.

Le secteur tertiaire a contribué le plus à la croissance du PIB. La hausse de 6,1% de sa production est stimulée par l'essor des branches transport, commerce, banque et services, qui a été occasionné par l'offre accrue de biens des secteurs primaire et secondaire ainsi que la modernisation des infrastructures routières. La progression du tourisme est conséquente aux efforts entrepris pour la promotion du programme « Destination Madagascar ». Pour la branche BTP, les activités ont vu un ralentissement par rapport à l'année 2004 suite à la limitation des investissements publics (10,3% contre 12,5% en 2004), issue d'un ajustement budgétaire.

Selon la Direction de l'Observatoire Malgache de l'Emploi et de la Formation Continue, les indicateurs clés de l'emploi de l'année 2005 sont :

Taux de chômage : 2,7% ;

- Sous employés : plus de 50,0% ;
- 75,0% des actifs dans le secteur informel ;
- 13,0% des emplois dans le secteur privé formel ;
- 80,0% de la population active dans l'agriculture ;
- 78,0% des Malgaches vivent en dessous du seuil de pauvreté.

Le taux de croissance économique qui est de 4,6% en 2005 se répartit comme le montre le tableau suivant.

**Tableau 41** : Taux de croissance par secteur d'activités (en %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Secteur Primaire	4,0	-1,3	1,3	3,1	2,5	2,1
Secteur secondaire	7,5	-20,7	14,5	6,6	3,0	4,7
Secteur Tertiaire	6,2	-15,0	10,6	6,0	6,1	6,2
<b>PIB aux prix du marché</b>	<b>6,0</b>	<b>-12,7</b>	<b>9,8</b>	<b>5,3</b>	<b>4,6</b>	<b>4,7</b>

Source : Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget

### **Comparaison :**

**Comme les données sur les trois pays sont anachroniques, la comparaison ne peut être établie que sur des chiffres de l'année 2001 venant de la Banque Mondiale et du FMI.**

**Tableau 22** : Comparaison de quelques indicateurs de 2001.

	Part de la population active dans les services	taux d'alphabétisation	PIB/hab. en USD	TV pour 1000hab	serveur Internet pour 10000hab
<b>Maurice</b>	47%	86%	3700	260	26
<b>Afrique du Sud</b>	53%	87%	2600	115	55
<b>Madagascar</b>	19%	67,50%	0,3	5	1

Source : Données de la BM et FMI, par Microsoft Corporation

## Section 2. Les forces de Madagascar dans l'exportation de services.

Le principal secteur porteur pour l'accroissement du PIB de Madagascar est donc le secteur tertiaire. Les branches transport, commerce, banque et services financiers sont les vecteurs de cette croissance. Sans tenir compte de leur ordre d'importance, faute de précision sur les relevés de données, la puissance de Madagascar en matière de commerce, précisément en production de services commerciaux, réside dans les catégories de service voyages, dans le transport, dans les services financiers et les services de sous-traitance. Cette énumération n'est pas exhaustive en raison de la disparité des activités dans le secteur de service, et surtout à cause de la non disponibilité des données statistiques recueillies par les services y afférents.

### 21. Les facteurs humains.

Force est de constater les avantages de Madagascar, sur la disponibilité en masse de jeunes travailleurs. Les jeunes travailleurs, ayant suivi diverses formations (professionnelles, académiques,...), dotés d'un savoir faire et d'une flexibilité dans l'orientation sectorielle, sont donc les premiers facteurs de l'essor de la compétitivité de la Grande Île dans la production de services commerciaux. L'abondance de la main-d'œuvre sur le marché du travail constitue une des forces existantes pour favoriser le commerce de services. De même qu'à l'île Maurice, les entreprises de manufacture en Zone Franche, ou les entreprises de traitement informatique des données pour l'étranger sont en prolifération à Madagascar. Bien que la valeur des services fournis auprès de ces entreprises délocalisées ne soit pas bien définie, pour la Nation, ces exploitations des services sur les territoires d'implantation sont génératrices de richesse. Madagascar n'est pas démunie de la capacité de commercialiser ces services requis grâce à cette abondance de main-d'œuvre.

### 22. Les infrastructures.

Les 937 installations hôtelières ayant reçu 277 052 000 touristes étrangers durant l'année 2005 génèrent comme recettes du tourisme international une valeur de 124 millions DTS.

La disponibilité des infrastructures pour la promotion des services est l'un des plus grands avantages de Madagascar sur l'exportation des services commerciaux. A citer les installations portuaires, permettant de faire circuler des marchandises à embarquer, de l'ordre de 785 586 tonnes, et débarquées en 2005 de 1 918 365 tonnes. Les aéroports de Madagascar facilitent les transits de 202 910 passagers en long courrier, de 174 983

passagers en vol régional, de 5 324 202 kg de fret en long courrier, de 1 550 620 kg de fret en vol régional, de janvier à septembre 2005. Les aéroports d'Ivato, de Majunga et de Toamasina ont reçu en 2004 un trafic d'avions de 4 103 pour des vols extérieurs.

Les infrastructures comprennent aussi les moyens et les procédures portuaires ou aéroportuaires pour les services d'avitaillement de navire ou d'un aéronef. Les produits véhiculés dans ces procédés d'avitaillement sont classés dans d'autres secteurs économiques. Ils sont comptabilisés dans les exportations de produits, tels que le carburant pour les aéronefs. Mais il y a des services incorporés dans ces procédés qui sont classés également parmi les services commerciaux.

La comptabilité nationale de Madagascar appelle ce commerce sous le terme de CSE (Commerce Spécial d'Exportation). Sept définitions de forme d'exportation sont énumérées dans le CSE, parmi lesquelles figure l'exportation pour avitaillement direct.

### **23. Disposition géographique.**

**Toujours dans la catégorie « voyages », la dotation naturelle de Madagascar en biodiversité écologique, la variété de faune et flore sont un atout de la Grande Ile pour attirer les visiteurs étrangers. La présence de Madagascar dans l'Océan Indien peut être vue comme un avantage pour les exportations de services. De ce fait, l'île pourrait s'accaparer les services maritimes passant par l'Océan Indien, ainsi que toute forme d'assistance maritime. Etre un pays tropical est aussi une grande force pour la promotion du commerce de voyages surtout auprès des pays riches de l'hémisphère nord.**

### **24. Les institutions.**

**Les mesures prises par les institutions sur le territoire favorisent l'exportation de services commerciaux. A titre d'exemple, la formalisation de tous les secteurs rassure les consommateurs de services, principalement ceux de la catégorie « autres services ».**

**La présence des institutions compétentes dans la réglementation des activités et dans le maintien de la sécurité sur le territoire est un vecteur favorable à l'expansion de production de services commerciaux. Le maintien de l'ordre, surtout sur la mer territoriale rassure les compagnies étrangères quant aux services commerciaux offerts par Madagascar.**

### **Section3. Les faiblesses de Madagascar dans les exportations de services**

**Le secteur tertiaire de Madagascar n'est pas sans lacunes. Les faiblesses sont à catégoriser selon le domaine de leurs apparitions.**

### **3.1. Historique**

Le passé de Madagascar ne l'a pas épargné des retards des pays anciennement colonisés, et quelque part, le fait d'être un pays francophone ne présente pas toujours un avantage. La plupart des pays avancés sont anglophones tout autant que les grands importateurs de services commerciaux. Les lacunes ne se limitent pas sur le plan transfert de technologie, mais également au niveau des compétences des travailleurs et ce, malgré la politique d'instruction adoptée par l'État.

### **3.2. Géographique**

La situation géographique de Madagascar n'est pas toujours vue comme avantageuse. Si les transports maritimes et services afférents sont privilégiés sur ce domaine, il y va autrement pour les modes de transport ferroviaire et routier. Les compagnies de transport terrestre ne peuvent que desservir les nationaux. En effet, dans la plupart des cas, elles ne figurent pas parmi les exportateurs de services commerciaux. L'isolation de Madagascar n'est pas favorable pour toutes les formes d'exportation de services. En effet, les prestataires de services nationaux ne peuvent se rendre vers d'autres pays sans encourir des frais supplémentaires. La délocalisation des activités ou l'exportation des services désignés par le GATS comme « mode 4 » se voient limitées par cette situation. Il en est de même pour le « mode 2 » où les consommateurs doivent venir sur le territoire malgache pour les prestations désirées.

### **3.3. Intégration.**

Le retard vis-à-vis de l'adoption de divers protocoles et procédures reconnus mondialement handicape profondément Madagascar. Ce qui est le cas par exemple dans l'adoption des systèmes de comptabilisation. Madagascar n'a rattrapé que récemment son système comptable d'avec ceux des pays avancés. Par conséquent, les prestataires de services financiers nationaux sont contraints d'adapter, tant bien que mal, les faits existants, avec les normes internationales.

### **3.4. Technologique.**

Enfin, le retard sur les technologies employées présente une lacune considérable pour l'expansion du commerce. Ce problème ne se limite pas à l'exportation des services commerciaux, il s'étend sur toutes les formes d'exportation. C'est un problème général du système de production.

## CHAPITRE II : MADAGASCAR FACE A L'AVENIR

### Section1. Les défis pour Madagascar

Le marché mondial des services est une course au rythme des grands pays. Alors, Madagascar se doit de procéder à l'ouverture et à la libéralisation des secteurs de services dans le moindre délai possible.

La part de marché détenue par Madagascar est en dessous de ce qu'il peut se permettre. L'accroissement de cette part doit faire l'objet d'une stratégie bien définie, que la part de Madagascar parmi le marché détenu par les PMA doit augmenter rapidement dans le moindre délai, avant de passer à la concurrence sur le marché régional puis mondial.

Il est inadmissible de limiter les formes de commerce aux mode 1 et mode 3 comme ceux définis par le GATS. Certes, les deux autres modes sont contraints par la situation géographique de Madagascar. L'effort à faire doit envisager d'atténuer ces contraintes ou de promouvoir les modes 2 et 4 par une baisse des coûts de déplacement.

Par ailleurs, il faut concurrencer les pays qui ont le niveau d'instruction et les effectifs de travailleurs inférieurs à ceux de Madagascar et rattraper les retards causés par la faible ouverture au reste du monde, que ce soit au niveau culturel, technique, technologique, institutionnel ou structurel. Améliorer les systèmes de comptabilisation, ou le système de quantification des services commerciaux produits, ainsi que les modes de production, et la qualité des services commercialisés résoudra en partie le problème d'intangibilité des services. Ceci se trouve en effet être un obstacle pour les économistes depuis longtemps, ainsi la facilité de la comptabilisation de ces services accélérera la modélisation et la planification des services commerciaux sur la politique de l'État.

Comme le marché mondial est une scène de course à toute allure, et qu'il est en perpétuel mouvement et innovation, les défis pour l'amélioration de l'échange des services commerciaux ne sont pas limités à ces énumérations ci-dessus. Il faut cibler des marchés susceptibles de présenter un intérêt pour le pays, ou du moins susceptibles d'améliorer la réputation de la Nation au sein d'un groupement. La promotion des exportations exige d'améliorer la capacité nationale d'exportation des services à travers un accès peu coûteux aux télécommunications, la fixation de normes éducatives élevées

**et la consolidation de la crédibilité des pays prestataires de services de haute qualité. On peut également miser sur une stratégie nationale de marque pour améliorer la réputation du pays et sur les "offres groupées" de services connexes.**

## **Section2. Les opportunités**

La promotion du commerce des services est l'occasion pour les pays en développement de diversifier leurs échanges et pour contribuer potentiellement à la création d'emplois et au développement économique. Les petits pays enclavés et les petites économies insulaires sans réelles chances de diversification agricole ou industrielle ont l'opportunité de diversifier leurs économies. En effet, les services représentent une des rares opportunités de développement et peuvent être un créneau pour leurs potentiels inexploités.

Le secteur des services a deux caractéristiques à retenir et profitable pour les petits pays, ou encore pour les pays en développement. L'industrie de service sollicite surtout les petites et moyennes entreprises et emploie plus de femmes que toute autre industrie.

De plus il est plus facile pour les petites entreprises d'exporter des services plutôt que des produits. L'exportation de service n'exige qu'une infrastructure physique plus limitée. Sans compter que la promotion du secteur renforce la contribution des femmes au développement.

Au cours des dernières années, le secteur des services a connu une forte croissance dans les pays en développement, obligeant le CCI à lui consacrer davantage de ressources. À l'origine, l'assistance s'est employée à renforcer la sensibilisation au potentiel du secteur des services et aux opportunités d'exportation mais il fallait en parallèle améliorer la capacité des gouvernements et des institutions d'appui au commerce à soutenir les exportations de services. Le CCI s'efforce également d'intégrer dans ses programmes la sensibilisation au potentiel des services.

Grâce aux engagements de libéralisation, les entreprises bénéficieraient d'un meilleur accès non seulement aux marchés d'exportation mais aussi à la fourniture de services importés plus compétitifs. Les pays en développement et les économies en transition possèdent un meilleur potentiel pour profiter du transfert de technologie et de la formation octroyée par les firmes étrangères qui établissent une présence commerciale sur leur territoire.

D'autres créneaux dans les services sont encore à considérer, à part ceux déjà définis et effectifs:

- Les services professionnels de qualité à coût moindre, tels que l'architecture, les conseils en ingénierie, la recherche juridique et la recherche de marché ;
- Les spécialités professionnelles liées à des domaines émergents, comme par

exemple la conception durable, la comptabilité juridique, ainsi que les techniques de recherche d'information et les compétences comptables pour l'assistance à des juristes ;

- L'assistance technique à d'autres pays en développement liée à l'expérience avec des processus de production dotés de technologie moyenne et basse, comme l'ingénierie industrielle ou le dessin industriel, et ;
- Les services mettant en valeur les connaissances culturelles ou linguistiques, comme les centrales téléphoniques multilingues.

Dans les pays en développement et les économies en transition, les associations représentant la branche des services ont un rôle de taille à jouer en aidant les autorités à comprendre le poids de l'exportation de services dans l'économie nationale. Elles devraient garder à l'esprit que beaucoup d'États membres ont des difficultés à se maintenir informés de toutes les questions touchant à l'OMC, surtout s'ils n'ont qu'une petite délégation à Genève. En outre, le commerce des services pose des problèmes spécifiques en raison du manque de statistiques commerciales et d'analyses de fond directement accessibles.

**Les opportunités spécifiques pour Madagascar relèvent de son appartenance à des unions de gestion de services (comme les gestions portuaires), sa capacité à adopter les technologies nouvelles présentes lors des transferts susceptibles, et ses possibilités de s'accaparer de nouveaux secteurs relatifs à l'abondance de sa main-d'œuvre et des autres facteurs.**

### **Section 3. Menaces et solutions préconisées**

#### **31. Les menaces et problèmes du secteur de services**

**Les problèmes concernent surtout l'ensemble des pays en développement. Comme Madagascar en fait partie, il est indispensable de les formuler ici.**

##### **3.11. Problème conflictuel.**

**Souvent les problèmes concernant les accords entre des États, se voient comme une scène de domination des pays développés, le GATS n'en est pas exclu. Plusieurs avis des pays en développement citent que ce sont principalement deux grands groupes qui ont influencé la formulation finale du GATS pour qu'il réponde à leurs besoins. D'une part, les sociétés multinationales de services ont réussi à adoucir les règles concernant l'établissement de bureaux à l'étranger et le transfert associé de personnel vers les marchés. D'autre part, on note l'influence notoire du lobby représentant les particuliers qui travaillent temporairement à**

l'étranger, durant une année ou deux, tels que les enseignants et les infirmiers. Ce premier problème reflète un conflit entre les catégories de pays participants au commerce mondial régi par l'OMC.

### **3.12. Retard de la théorisation**

Avant les accords du GATS, les économistes considéraient en général les services comme impossibles à commercialiser ou, pire, comme des activités non productives. Ils ne pensaient pas en tenir compte dans les mesures économiques. Les experts académiques concentrent alors leurs intérêts sur les modèles d'emploi dans les services ou sur les services en tant que soutien à la production, en ignorant les contributions directes que le secteur des services apporte à la production nationale et aux recettes en devises.

#### **L'ignorance des services par les pays producteurs.**

Avant 1995 l'idée de traité multilatéral sur le commerce des services ne venait pas encore dans la vision des pays ouverts à l'échange. C'est surtout dû à l'ignorance des valeurs des services en tant que produit, le manque de connaissances sur ce secteur d'activité. Les planificateurs gouvernementaux du développement des exportations se penchent plutôt sur les marchandises, de telle sorte que les agences gouvernementales ignorent, pour la plupart les activités de leurs propres exportateurs de services. Les agences de statistiques nationales ne collectent aucune donnée statistique détaillée sur les services. La raison toujours évidente est la forme non tangible des services commerciaux, alors que plus ces services sont effectifs, plus leur utilité est de plus en plus confirmée.

### **3.13. Préjugés sur la valeur des services.**

La minimisation des valeurs des services commerciaux par les pays en développement vient s'ajouter à ces problèmes de prise de conscience. Le secteur de services commerciaux est loin d'être considéré comme un vecteur du développement du fait surtout d'une sous-estimation et du manque de fiabilité des statistiques sur le commerce. De plus, de nombreux exportateurs n'ont pas toujours conscience d'exporter. Les stratégies d'exportation de nombreux pays en développement s'intéressent donc plus aux produits qu'aux services, dont les plus prometteurs sont les services professionnels, les activités de soutien et le tourisme. Le commerce Sud-Sud, plus précisément, le commerce entre pays en développement est souvent moins compétitif que les exportations vers les pays développés. Ainsi, les pays en développement n'imaginent pas les recettes sur les marchés entre petit pays et penchent à conquérir la demande de services émanant des grands pays.

### **Madagascar en particulier.**

**Le problème qui persiste est la réglementation après la libéralisation des secteurs comme le GATS le dicte. La politique gouvernementale sur le secteur des services doit mesurer la portée de chaque secteur sur l'économie du pays. Il n'est plus à rappeler que le secteur des services commerciaux ne se limitera plus aux secteurs tertiaires. Les services commerciaux sont reliés à tous les secteurs de production du pays, donc au système productif en entier.**

**Dans la mondialisation, et comme le GATS, et les accords d'intégration régionale le préconisent, la libre circulation des opérateurs risque de porter atteinte à l'identité du pays. Ce problème est menaçant pour les pays faibles, où l'investissement étranger direct pousse à adopter des mesures non favorables pour tous les secteurs de production.**

**L'avancée de la technologie censée faciliter les échanges et la recherche-développement ne rassure pas pour autant les producteurs. En effet, déjà les services commerciaux ne sont pas identifiés physiquement, le problème menaçant porte sur la protection de ces produits contre toute manœuvre frauduleuse ou piraterie. Ce problème concerne principalement les services de traitement électronique et informatique.**

**Le dernier problème pertinent repose sur l'impossibilité de vérifier pour chaque importateur, la qualité des services recherchés. Ceci est le cas des services de sous-traitance, et les services d'expertise que souvent les pays en voie de développement demandent aux pays avancés. Ces pays importateurs se trouvent totalement dans l'ignorance de la capacité des offreurs. Le choix ne se repose que sur les labels de chaque pays exportateur.**

### **32. Les suggestions applicables**

L'OMC ne s'est engagée que dans la moitié des secteurs importants. Les entreprises du secteur privé peuvent aider leur pays à améliorer le processus de libéralisation, en s'assurant que dans les accords selon la règle du GATS, les pays soumissionnant aux offres doivent vérifier que :

- tous les secteurs sont compris dans la liste, même s'il existe certaines limitations;
- toutes les limitations incluses dans les listes sont vraiment nécessaires et voulues par le secteur privé;
- toutes les réglementations nationales ou locales qui affectent le commerce sont identifiées et figurent sur la liste.

Des objectifs clairs, un message fort et des ressources sont les ingrédients essentiels pour réussir dans la défense des intérêts des entreprises, tout en sachant qu'une action

entreprise tôt et fondée sur une planification solide constitue la base de ces efforts. Il existe plusieurs approches qu'un regroupement d'exportateurs de services pourrait adopter en vue d'influencer les négociations du GATS.

Il s'agit principalement de recommander le choix d'assistance technique aux responsables gouvernementaux s'ils n'y ont pas recours. Les principales agences intergouvernementales dispensent largement de l'aide technique aux pays en développement et aux économies en transition. Voici les différents types d'assistance technique à disposition:

- formation spécialisée de responsables gouvernementaux chargés du commerce (et aussi de l'immigration et des finances) dans les mesures concernant le commerce des services ;
- amélioration des statistiques commerciales relatives aux services;
- accès accru, pour les sociétés de services des pays en développement et des économies en transition, aux projets financés par les institutions financières internationales;
- amélioration de l'infrastructure des télécommunications, avec l'accès à l'Internet;
- création et maintien de points d'information commerciale qui établissent notamment un inventaire exhaustif des règles nationales ou locales qui régissent à son tour le commerce des services.

Il faut en outre, faire pression pour avoir une position forte lors des négociations sur les services. Chaque pays doit retenir que les sociétés de services peuvent contribuer à la planification des mesures commerciales de différentes façons :

- Travailler conjointement, secteurs public et privé, pour évaluer les effets (positifs ou négatifs) lors de la libéralisation du commerce des services, et ;
- S'assurer de la bonne information au niveau national.

**Pour ce qui est du problème propre à Madagascar, les mesures nécessaires doivent être prises par le gouvernement afin de limiter les effets néfastes de l'ouverture des secteurs.**

**Pour la sécurité des services produits, c'est la qualité qui fidélise les importateurs, d'où la nécessité de se perfectionner dans les piliers de la compétitivité.**

**Comme les problèmes de Madagascar ne sont que des éventualités, il est nécessaire de tenir compte des parcours des autres pays exportateurs de services commerciaux, à citer le Canada. La plus efficace de toutes les mesures de prévention est de se tenir au courant de toute information nouvelle concernant l'industrie de service. Il s'avère nécessaire voire indispensable d'assurer une veille informationnelle sur le secteur.**

## CONCLUSION

Similairement à la production de biens, la modélisation des processus de production de services s'est faite en incluant uniquement l'hypothèse sur les variables et l'inexistence de produit semi-fini. En effet, la production des services n'a pas sa théorie spécifique et utilise les mêmes facteurs que ceux des biens, avec le minimum de différence près. Ce problème de théorie est dû au retard de la prise en compte de l'exportation de services par les économistes et les planificateurs.

L'OMC, par le biais de ses cycles d'accord, a établi le GATS qui aura pour vocation de gérer les modes d'échange de services sur le marché. L'instauration du GATS doit être une opportunité d'amélioration pour les pays en développement puisque c'est l'une des rares occasions pour ces derniers d'être sur le même pied d'égalité avec les pays avancés. Les facteurs technologiques ne facilitent pas ces ambitions des économies émergentes. Celles-ci s'efforcent tant bien que mal, à libéraliser leurs secteurs de production afin de diversifier leurs ressources.

La plupart des pays en développement voient l'accroissement de leur bien-être, la hausse de leur PIB issue de l'exportation de services. Effectivement, le but de ce travail est de mettre en lumière le degré de possibilité pour les pays en développement d'améliorer leur situation dans le commerce de service, et d'acquérir une part de plus en plus importante sur le marché mondial. Ce problème d'enrichissement peut être résolu en misant sur le secteur de services commerciaux. Toujours est-il qu'il faut faire face à plusieurs obstacles.

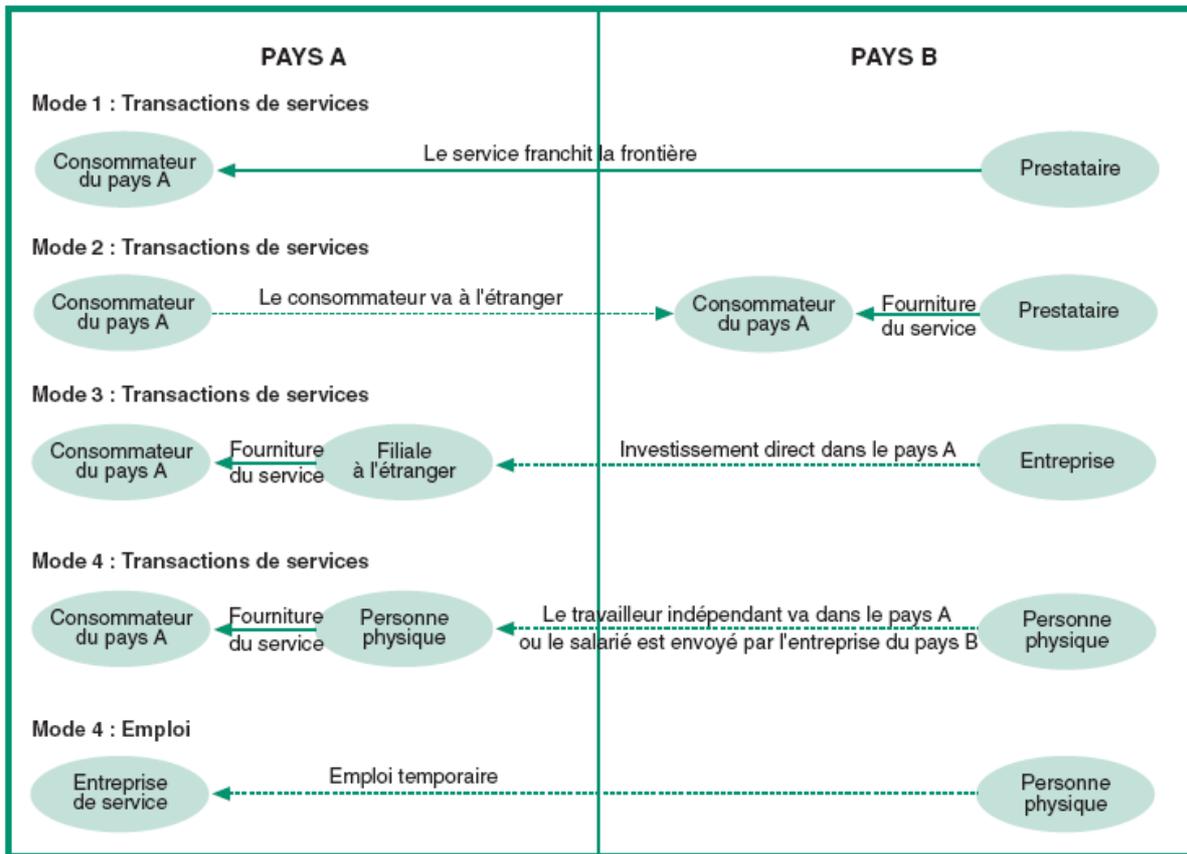
Outre les contraintes géographiques, historiques et culturelles, les problèmes relatifs à la conservation de la souveraineté de la Nation et de l'identité de l'origine des produits « services » doivent être résolus afin de garder l'image faite de soi-même par la qualité des services offerts. Vient s'ajouter à ces sujets, la difficulté de l'incorporation des services dans l'exportation de certains biens, une situation ne permettant pas aux services de se faire comptabiliser en tant que tels, sans faire référence au secteur du bien exporté. Un de ces cas de figure est l'avitaillement des navires où les services ne sont valorisés que sous l'enseigne des biens. Faute de données statistiques actualisées, ce problème n'a pas pu être discuté. Nouveau débat, autre thème auquel sont invitées les promotions suivantes.

Une brèche est faite, rester en veille informationnelle et être attentif à l'évolution du monde des échanges sont les outils idoines pour avancer dans ces analyses sur le monde des échanges commerciaux, où le secteur de services est à la hauteur de sa réputation de secteur porteur.

Madagascar est actuellement en pleine avancée dans l'industrie de service : une grande opportunité qui s'ouvre à notre pays si l'État arrive à suivre d'une manière vigilante les accords établis au niveau des organisations étatiques régionale et internationale, et à les faire adopter dans les politiques de développement.

# ANNEXE 1

## Les modes de transaction de services commerciaux.



Source : cahier statistique, « commerce de marchandises et de services » OCDE, n°1.

## ANNEXE 2

### Ratio des exportations de biens et de services commerciaux par rapport au PIB des pays les moins avancés, 2003

(En millions de dollars et en pourcentage)

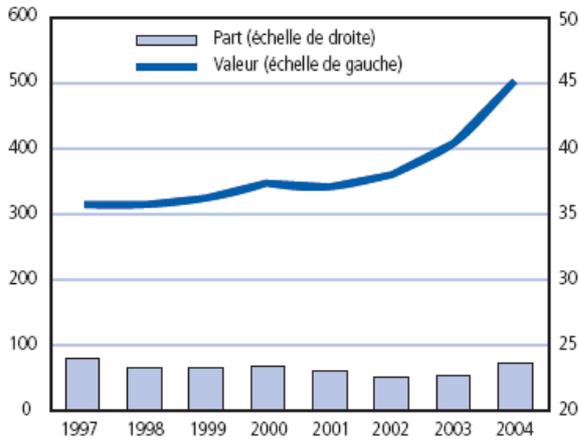
	Valeur	Ratio par rapport au PIB					
	PIB	Biens et services commerciaux		Biens		Services commerciaux	
		2003	2000	2003	2000	2003	2000
Total des PMA	207400	25	27	21	24	4	4
Afghanistan	...	...	...	...	...	...	...
Angola	13189	92	...	89	...	3	...
Bangladesh	51897	14	14	14	14	1	1
Bénin	3499	23	21	17	17	6	5
Bhoutan	645	25	21	22	17	3	4
Burkina Faso	4182	9	9	8	8	1	1
Burundi	669	8	6	7	6	0	0
Cambodge	4299	51	60	39	48	12	12
Cap-Vert	831	26	32	7	6	19	25
Comores	323	24	...	6	...	18	...
Congo, Rép. dém. du	5600	22	26	21	23	2	3
Djibouti	625	18	20	6	6	12	14
Erythrée	734	14	...	6	...	8	...
Ethiopie	6638	13	16	7	8	6	9
Gambie	386	45	42	30	26	15	16
Guinée	13626	22	18	21	17	1	2
Guinée équatoriale	2894	94	103	93	102	1	1
Guinée-Bissau	236	31	30	29	28	2	2
Haïti	2745	13	16	9	12	4	4
Iles Salomon	257	41	39	24	29	17	10
Kiribati	58	...	...	...	...	...	...
Lesotho	1135	29	...	25	...	4	...
Libéria	442	...	...	...	...	...	...
Madagascar	5459	29	19	21	16	8	4
Malawi	1731	26	25	24	23	2	2
Maldives	696	73	83	17	22	55	62
Mali	4326	26	26	23	21	4	5
Mauritanie	1128	40	...	37	...	3	...
Mozambique	4320	19	27	10	20	9	7
Myanmar	9731	22	29	17	26	5	3
Népal	5835	22	17	14	12	7	5
Niger	2730	18	15	16	13	2	2
Ouganda	6198	11	14	8	9	3	5
Rép. dém. pop. Lao	2036	27	24	19	18	8	5
République centrafricaine	1198	18	11	17	10	1	0
Rwanda	1637	6	7	4	4	2	3
Samoa	323	26	...	6	...	20	...
Sao Tomé-et-Principe	54	34	...	6	...	28	...
Sénégal	6496	29	27	21	19	8	8
Sierra Leone	793	8	22	2	14	6	8
Somalie	...	...	...	...	...	...	...
Soudan	17793	15	14	15	14	0	0
Tanzanie	9872	14	18	7	11	6	6
Tchad	2648	15	19	13	17	2	2
Timor Leste	314	...	...	...	...	...	...
Togo	1759	33	44	30	38	4	5
Tuvalu	...	...	...	...	...	...	...
Vanuatu	283	63	42	12	9	51	33
Yémen	10831	42	39	40	36	2	2
Zambie	4299	27	28	23	24	4	4
Pour mémoire:							
Monde	36356200	25	25	20	20	5	5

### ANNEXE 3

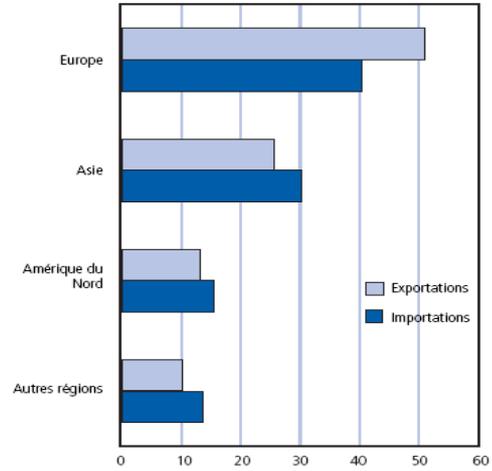
## VARIATION DE CHAQUE CATEGORIE DE SERVICES :

(Source : statistiques de commerce international, OMC. 2005)

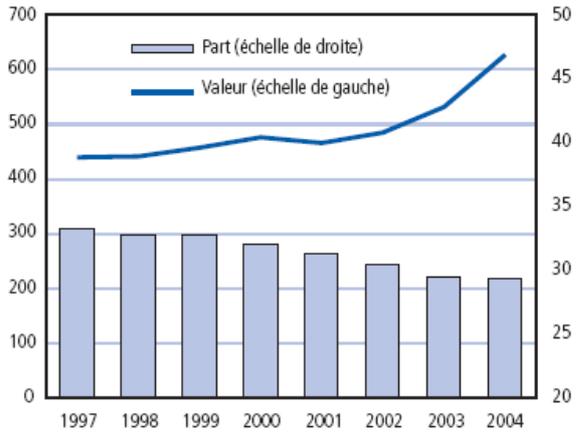
**Exportations mondiales de services de transport et part dans le total des services commerciaux, 1997-04**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)



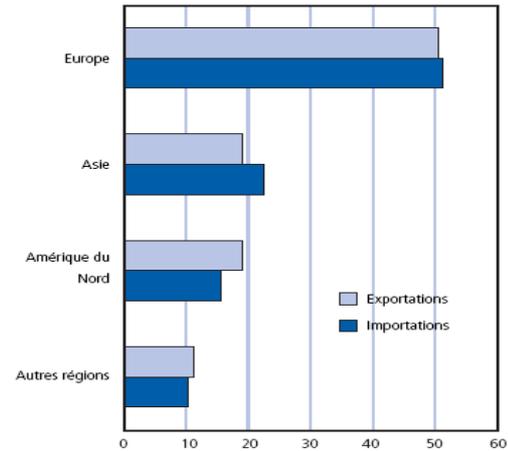
**Parts des régions dans le commerce mondial des services de transport, 2004**  
(En pourcentage)



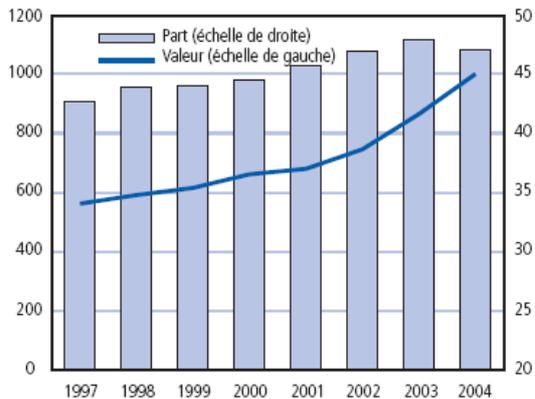
**Exportations mondiales de services de voyages et part dans le total des services, 1997-04**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)



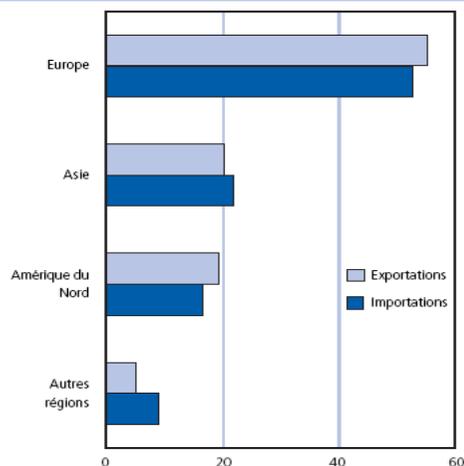
**Parts des régions dans le commerce mondial des services de voyages, 2004**  
(En pourcentage)



**Exportations mondiales d'autres services commerciaux et part dans le total des services commerciaux, 1997-04**  
(En milliards de dollars et en pourcentage)



Partes des régions dans le commerce mondial d'autres services commerciaux, 2004  
(En pourcentage)



#### ANNEXE 4

##### Part des pays dans les exportations de services commerciaux

Valeur en milliards d'USD

Pays	Total services	Transports	Voyages	Autre services
<b>Monde</b>	2125	500	625	1000
<b>Canada</b>	46,8	9,1	12,7	24,9
<b>Etats-Unis</b>	318,3	56,0	95,5	166,8
<b>France</b>	109,5	25,6	40,7	43,2
<b>Allemagne</b>	133,9	33,2	27,6	73,0
<b>Italie</b>	82,0	13,2	35,6	33,1
<b>Royaume-Uni</b>	171,8	27,1	27,3	117,5
<b>Japon</b>	94,9	32,1	11,3	51,5
<b>Chine</b>	62,1	12,1	25,7	24,2
<b>Taipei Chinois</b>	25,5	5,3	4,0	16,2
<b>Corée Rép.de</b>	40,0	22,4	5,7	11,9

##### Part des pays dans les exportations de services commerciaux

en pourcentage

Pays	Total services	Transports	Voyages	Autre services
<b>Monde</b>	100	100	100	100

Source : statistique OMC.(2004)

##### Part des pays dans les importations de services commerciaux

Valeur en milliards d'USD

Pays	Total services	Transports	Voyages	Autre services
<b>Monde</b>	2125	500	625	1000
<b>Canada</b>	55,9	12,1	15,9	27,8
<b>Etats-Unis</b>	260,0	77,5	67,8	114,7
<b>France</b>	96,4	26,2	28,5	41,6
<b>Allemagne</b>	193,0	40,4	71,9	80,7
<b>Italie</b>	80,6	19,4	20,5	40,8
<b>Royaume-Uni</b>	136,1	32,9	55,8	47,3
<b>Japon</b>	134,0	42,7	38,3	53,0
<b>Chine</b>	71,6	24,5	19,1	27,9
<b>Taipei Chinois</b>	29,9	8,1	8,2	13,6
<b>Corée Rép.de</b>	49,6	17,9	12,0	19,8

##### Part des pays dans les importations de services commerciaux

en pourcentage

Pays	Total services	Transports	Voyages	Autre services
<b>Monde</b>	100	100	100	100

<b>Etats-Unis</b>	15,0	11,2	15,3	16,7
<b>Royaume-Uni</b>	8,1	5,4	4,4	11,8
<b>Allemagne</b>	6,3	6,6	4,4	7,3
<b>France</b>	5,2	5,1	6,5	4,3
<b>Japon</b>	4,5	6,4	1,8	5,2
<b>Italie</b>	3,9	2,6	5,7	3,3
<b>Chine</b>	2,9	2,4	4,1	2,4
<b>Canada</b>	2,2	1,8	2,0	2,5
<b>Corée Rép.de</b>	1,9	4,5	0,9	1,2
<b>Taipei Chinois</b>	1,2	1,1	0,6	1,6
<b>Reste du Monde</b>	49,0	52,8	54,2	43,8

<b>Etats-Unis</b>	12,2	15,5	10,8	11,5
<b>Allemagne</b>	9,1	8,1	11,5	8,1
<b>Royaume-Uni</b>	6,4	6,6	8,9	4,7
<b>Japon</b>	6,3	8,5	6,1	5,3
<b>France</b>	4,5	5,2	4,6	4,2
<b>Italie</b>	3,8	3,9	3,3	4,1
<b>Chine</b>	3,4	4,9	3,1	2,8
<b>Canada</b>	2,6	2,4	2,5	2,8
<b>Corée Rép.de</b>	2,3	3,6	1,9	2,0
<b>Taipei Chinois</b>	1,4	1,6	1,3	1,4
<b>Reste du Monde</b>	47,9	39,7	45,9	53,3

## ANNEXE 5

### TRAFIC AERIEN DE 2001 à 2004 :

<b>RUBRIQUES</b>		<b>Unités</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Nombre de vol</b>		<b>vol</b>	<b>3647</b>	<b>2488</b>	<b>3154</b>	<b>4103</b>
<b>Passager :</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Passager</b>	<b>372053</b>	<b>192059</b>	<b>317122</b>	<b>352651</b>
	<b>Embarqués</b>	<b>Passager</b>	<b>188149</b>	<b>98899</b>	<b>159855</b>	<b>177514</b>
	<b>Débarqués</b>	<b>Passager</b>	<b>183904</b>	<b>93160</b>	<b>157267</b>	<b>175137</b>
<b>Frêt</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Tonne</b>	<b>13654</b>	<b>11130</b>	<b>12868</b>	<b>14219</b>
	<b>Embarqués</b>	<b>Tonne</b>	<b>7906</b>	<b>6797</b>	<b>7126</b>	<b>8563</b>
	<b>Débarqués</b>	<b>Tonne</b>	<b>5748</b>	<b>4333</b>	<b>5742</b>	<b>5656</b>
<b>Poste</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Tonne</b>	<b>222</b>	<b>119</b>	<b>183</b>	<b>175</b>
	<b>Embarqués</b>	<b>Tonne</b>	<b>82</b>	<b>49</b>	<b>42</b>	<b>45</b>
	<b>Débarqués</b>	<b>Tonne</b>	<b>140</b>	<b>70</b>	<b>141</b>	<b>130</b>

**Source : ASECNA, in « situation économique au janvier 2005 » ; BCM**

## **BIBLIOGRAPHIE**

- ▶ KRUGMAN Paul R., OBSTFELD Maurice, Economie internationale. 3<sup>ème</sup> édition, Bruxelles, De Boeck Université. 2001 ; 872 pages.
- ▶ GUILLOCHON B., KAWECKI A., Economie internationale : Commerce et macroéconomie. 4<sup>ème</sup> édition, Paris. DUNOD, 2003, 317 pages.
- ▶ OMC. Un commerce ouvert sur l'avenir, 2<sup>ème</sup> édition, Lausanne, OMC., 1999, 68 pages.
- ▶ Banque Centrale de Madagascar, Conjoncture au 1<sup>er</sup> semestre 2006, 30 pages.
- ▶ OCDE, Cahiers statistiques OCDE : Commerce de marchandises et de services, n°1. Paris. Novembre 2001. OCDE, 12 pages.
- ▶ MEFB/DGE. Rapport économique et financier : 2005-2006, direction générale de l'économie. Octobre 2006, 121 pages.

## **SITES INTERNET**

- ▷ <http://www.monde-solidaire.org/index>
- ▷ [http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/798/Promotion\\_des\\_exportations\\_de\\_services:\\_Comment\\_faire\\_bouger\\_les\\_choses.html](http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/798/Promotion_des_exportations_de_services:_Comment_faire_bouger_les_choses.html)
- ▷ <http://www.neosoft.com/internet/pam1>
- ▷ <http://www.yahoo.com>
- ▷ <http://www.forumducommerce.org/news/categoryfront.php/id/449/exporter.html>
- ▷ [www.wto.org/wto/french/servicef/telf.htm](http://www.wto.org/wto/french/servicef/telf.htm)
- ▷ [www.wto.org/wto/french/disputef/overfr.htm](http://www.wto.org/wto/french/disputef/overfr.htm)
- ▷ [www.wto.org/wto/french/servicef/finf.htm](http://www.wto.org/wto/french/servicef/finf.htm)
- ▷ [www.wto.org/wto/french/legalf/legalf.htm](http://www.wto.org/wto/french/legalf/legalf.htm)
- ▷ [www.intracen.org/serviceexport](http://www.intracen.org/serviceexport)
- ▷ [www.oecd.org/ech](http://www.oecd.org/ech)
- ▷ [www.itd.org](http://www.itd.org)

## **SOURCES.**

- BCM, Banque Centrale de Madagascar, Centre de documentation, Antaninarenina.
- INSTAT, Institut National de la Statistique de Madagascar, Centre de documentation, Anosy.
- Union Européenne, Centre de documentation, Tour ZITAL, Ankorondrano.
- Ministère du commerce et du développement du secteur privé, services statistique Ambohidahy.

Thème : **LES SERVICES A L'EXPORTATION,  
état des lieux et perspectives pour MADAGASCAR**

Auteur : **RAMAROSAONA Nirina E.**  
lot II N 157 ter Anjanahary- 101. Antananarivo.

Nombre de page : 74.

Nombre de tableau : 22.

Nombre de graphique : 10.

Nombre de bibliographie :18.

Les services sont composés de services publics et de services commerciaux. Ces services commerciaux qui sont sujets à l'exportation comprennent les services de transport, le tourisme ou services voyages et les catégories de « autres services ».

La production de services n'a pas sa théorie spécifique, et le fait d'être un produit abstrait constitue un obstacle à cette théorisation spécifiée. Il en est de même pour les échanges de produits, principalement entre pays. L'exportation de services, bien que ce ne soit pas un fait nouveau, est encore un secteur à exploiter. Dans ces échanges entre pays producteurs et consommateurs de services, l'OMC tente d'instaurer des réglementations par le biais d'un accord dit « AGCS » (Accord Général sur le Commerce de Services) ou en anglais « GATS ».

A l'issue du GATS, les pays en voie de développements, y compris Madagascar, ont le devoir et l'opportunité de se faire entendre, se mettre sur le même pied d'égalité avec les pays avancés. Il s'impose surtout de défendre la souveraineté de la nation, pour ne pas tomber dans l'impasse de la libéralisation excessive, du secteur de services ; tout en diversifiant les sources d'enrichissement dans le commerce international. Les services commerciaux sont un vecteur de développement pour chaque pays, à condition d'adopter le ciblage adéquat des secteurs.

Mots clés : services commerciaux, libéralisation sectorielle, exportation.

Encadreur : Monsieur RASOAMANANA Georges.