

Les services à l'OMC

En raison du rôle croissant joué par les services dans le développement de l'économie mondiale, les Etats membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont entamé au début des années 1980, à l'instigation des Etats-Unis, des négociations visant à « libéraliser progressivement » le commerce et l'investissement dans ce secteur. Ces négociations ont conduit à la signature, en 1994, de l'accord général sur le commerce des services (AGCS). Entré en vigueur en 1995, cet accord reste largement inachevé (les négociations sont toujours en cours) et comporte de nombreuses ambiguïtés sur des éléments déjà négociés. Cette situation est source d'interrogations et d'inquiétudes quant à l'étendue réelle de l'accord et sur ses conséquences possibles. La question des possibilités de préservation des missions de service public est au centre des polémiques.

Un accord en chantier

Les services sont le secteur qui connaît la plus forte croissance : ils représentent au niveau mondial les deux tiers de la production, près de la moitié de l'emploi et un cinquième du commerce. L'AGCS s'applique à tous les services sauf à ceux « fournis dans l'exercice du pou-

voir gouvernemental » (ne sont fournis ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec d'autres fournisseurs).

L'AGCS se compose de deux parties : l'accord-cadre, qui énonce les règles et disciplines générales, et les « listes » nationales, qui indi-

quent les engagements spécifiques de chaque pays concernant l'accès des fournisseurs étrangers à leur marché intérieur. Les règles de l'AGCS ne sont pas encore complètes et, dans une large mesure, n'ont pas subi l'épreuve de la pratique.

Une négociation en trois actes

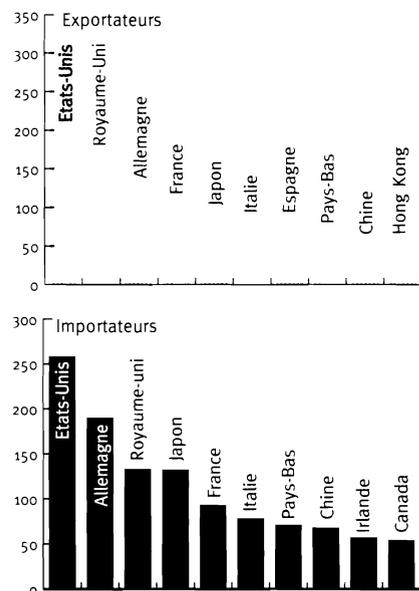
❶ **Les demandes** : entre février 2000 et juin 2002, chaque Etat membre de l'OMC décrit les raisons pour lesquelles l'ouverture dans un secteur serait bénéfique, ajoutant des demandes d'ouverture spécifiques à certains pays individuellement. Il fait ainsi part de ses « intérêts offensifs » dans la négociation.

❷ **Les offres** : sur la base de ces demandes et des engagements qu'ils ont déjà pris en 1995, les membres de l'OMC ont formulé des offres d'ouverture de leur propre marché. Cette 2^e phase est appelée à se poursuivre jusqu'à la conclusion du cycle de Doha.

❸ **Les échanges d'engagement** : cette phase, qui elle aussi durera jusqu'à la fin du cycle en cours, est cruciale. D'abord bilatérales, ces négociations finales consistent pour chaque pays à trouver un équilibre général (et non secteur par secteur) dans les ouvertures réciproques. A l'issue de ces marchandages, les ouvertures seront multilatéralisées à l'ensemble des 148 Etats membres de l'OMC.

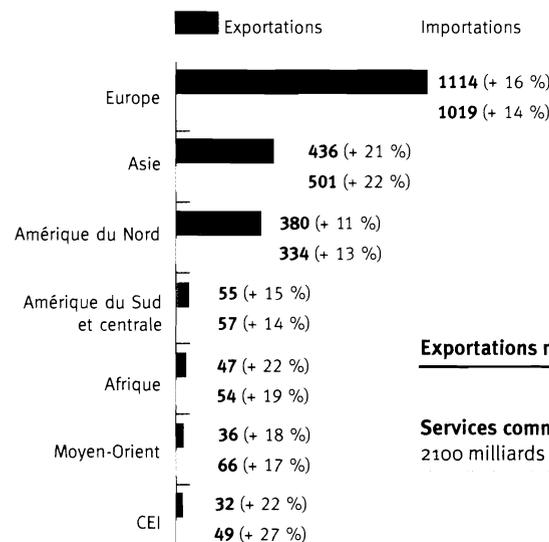
Principaux exportateurs et importateurs de services commerciaux

Milliards de dollars, 2004



Commerce mondial des services commerciaux, par régions, 2004

Milliards de dollars et pourcentage d'évolution 2003-2004



Exportations mondiales, 2004

Services commerciaux
2100 milliards \$

Marchandises
8880 milliards \$



On retrouve dans l'AGCS les principales règles du jeu de l'OMC

■ Nation la plus favorisée : égalité de traitement pour tous les partenaires commerciaux selon le principe de la non-discrimination à l'égard d'un pays tiers. Si un pays ouvre un secteur à la concurrence étrangère, il doit accorder des possibilités égales

dans ce secteur aux fournisseurs de services de tous les autres membres de l'OMC. Des exemptions temporaires à cette règle sont négociables.

■ Transparence : prévoit la publication des règles commerciales en vigueur dans

chaque pays membre. Les gouvernements doivent aussi notifier à l'OMC tout changement apporté aux réglementations applicables aux services visés par des engagements spécifiques.

Chaque Etat membre peut adopter des mesures restrictives

■ Dans chacun des secteurs concernés, il peut choisir de n'ouvrir que certains modes de fourniture (lire ci-dessous) et, à l'intérieur de ces modes, il peut prendre des mesures de restriction d'accès au marché ou de traitement national (il peut permettre la fourniture d'un service par une entreprise étrangère selon des modalités différentes à celles des entreprises natio-

nales). Ces restrictions permettent en fait une ouverture graduelle des échanges et font l'objet de négociations en vue de leur élimination.

Par ailleurs, l'article 5 stipule que toute loi ou mesure, y compris locale, jugée comme compromettant les avan-

tages que les entreprises peuvent « raisonnablement » attendre de l'accord, peut être contestée au titre de « barrière non nécessaire » ou parce qu'elle est « plus sévère que nécessaire pour assurer la qualité d'un service ».



L'AGCS définit quatre façons d'échanger des services

■ La fourniture transfrontières de service (mode 1) correspond à la forme normale du commerce des marchandises. Elle maintient une séparation géographique claire entre le vendeur et l'acheteur : seul le service lui-même franchit les frontières nationales.

■ La consommation à l'étranger (mode 2) : généralement, cela impliquera que le consommateur se rende dans le pays fournisseur (tourisme, enseignement...). Il s'agit aussi d'une forme simple de

commerce, puisqu'elle n'exige pas que le fournisseur de services soit admis dans le pays consommateur.

■ La présence commerciale (mode 3) du fournisseur étranger sur le territoire d'un autre membre de l'OMC (par exemple l'établissement d'agences). C'est le mode de fourniture qui pose les problèmes les plus délicats pour les négociations : la participation étrangère dans des secteurs clés et l'interface entre libéralisation du commerce et réglementation interne.

■ La présence de personnes physiques (mode 4) : l'admission de ressortissants étrangers dans un autre pays pour y fournir des services. Enjeu majeur pour les PED, qui disposent d'importants réservoirs de main-d'œuvre prêts à s'exporter. Ce mode de fourniture est peut être le plus sensible, vu le très faible niveau d'engagements des membres de l'OMC à son égard.

De Doha à Hongkong



◀ **2001**
La 4^e conférence ministérielle de l'OMC à Doha a marqué l'ouverture d'un cycle de négociations commerciales (baptisé « cycle du développement »), qui n'a encore abouti sur aucun dossier (achèvement du cycle programmé pour fin 2006).



◀ **2003**
La 5^e conférence ministérielle à Cancun n'a débouché sur aucun accord.

◀ **2004**
Suite aux travaux d'un groupe informel (Brésil, Inde, Australie, Etats-Unis, UE), un accord est intervenu sur un cadre resserré de négociations : agriculture, produits industriels et services. Dans ce dernier secteur, l'objectif est d'obtenir que chaque pays fasse « aussi vite que possible » des offres de libéralisation alors qu'à l'époque, une quarantaine seulement (sur 148) en ont présentées.



◀ **2005**
En juin, 68 Etats ont présenté des offres initiales. Des offres révisées (amplifiées) ont été présentées par 25 Etats dont 11 PED. La pression de l'UE est intense. Soutenue par les Etats-Unis, le Canada et la Suisse, elle a proposé de modifier la méthodologie des négociations car le mécanisme demandes/offres n'a pas apporté les résultats escomptés : seules les offres des pays industrialisés sont importantes ; les autres se sont abstenus ou bien ont présenté des offres de libéralisation de faible niveau. Ainsi, l'UE a proposé un système de *benchmarks* (ou « critères d'efficacité ») : imposer à chaque Etat un niveau minimum d'engagements qualitatifs (degré de libéralisation) et quantitatifs (nombre des secteurs engagés). A savoir l'ouverture obligatoire dans un nombre minimum de secteurs d'intérêt stratégique pour les grands opérateurs (infrastructures, distribution, environnement, énergie), assortie de « qualités d'offres » permettant « l'accès effectif » au marché. C'est en quelque sorte la suppression du concept de « liste positive ». Cette proposition se heurte à une forte opposition des PED. Fin décembre 2005 se tient la 6^e conférence ministérielle de l'OMC à Hongkong, fin décembre 2005.