

Le commerce des services: un potentiel non épuisé

Quels sont les secteurs des services qui offrent le plus grand potentiel en matière d'exportation? Dans quelle mesure les accords économiques internationaux permettent-ils d'augmenter les exportations de services et les investissements directs à partir de la Suisse? Quels sont les obstacles à une utilisation optimale du dispositif conventionnel sur le commerce des services conclu entre la Suisse et l'UE? Quels avantages l'économie nationale peut-elle retirer de l'internationalisation des entreprises sur les plans des débouchés, de la production et de la recherche, ainsi que de leur développement par l'intermédiaire de filiales à l'étranger? Pour répondre à ces questions, le Secrétariat d'État à l'économie (Seco) a commandé quatre études scientifiques dans le cadre d'un programme prioritaire de sa recherche sectorielle.



L'absence de mise en valeur du potentiel d'exportation est due à des barrières officielles entravant l'accès au marché. On les trouve notamment dans les secteurs des assurances vie, du commerce de «leasing» au sein des groupes, ainsi que dans les hôpitaux des régions frontalières.

Photo: Keystone

Dans les pays développés, le secteur des services contribue pour quelque 70% à la valeur ajoutée et à l'emploi de l'économie nationale, et cette tendance se renforce. C'est également le cas de la Suisse, qui tire 68% de sa valeur ajoutée du secteur tertiaire, lequel emploie dans notre pays sept actifs sur dix. En mesurant toutefois la quote-part des services dans le commerce mondial, il apparaît que les échanges de services à l'échelle internationale ne reflètent nullement l'importance effective du secteur tertiaire. La faible ampleur de ces échanges tient au fait que la

fourniture et la consommation d'une prestation de service ont lieu le plus souvent au même moment et au même endroit. En d'autres termes, l'échangeabilité des services est limitée. Pourtant, il y a longtemps que l'internationalisation de l'économie n'est plus un sujet qui intéresse uniquement les industries.

Le potentiel d'exportation de quelques branches de services suisses

Ces dernières années, le commerce international des services a vu son volume progresser sensiblement. Alors que le taux de croissance des échanges de services tournait autour de 7% dans les années nonante, il est passé à 10,5% entre 2000 et 2008. En incluant l'année 2009 dans le calcul, où la crise a fortement réduit les mouvements internationaux de services financiers, le taux de croissance annuel moyen du commerce international de services a tout de même atteint une moyenne annuelle de 8% sur la première décennie du XXI^e siècle.



Marianne Abt
Secteur Croissance et politique de la concurrence, Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne



Peter Balastèr
Chef du secteur Croissance et politique de la concurrence, Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne

Le potentiel du domaine des assurances

Cette dynamisation du commerce international des services est notamment due au progrès technologique, tout particulièrement dans les domaines de l'information et de la communication. Celui-ci permet de plus en plus de fournir aux pays de destination, sans transfert de personnel et de moyens de production, des services qui jusqu'ici exigeaient des déplacements physiques. On constate, en outre, que des économies émergentes comme la Chine et l'Inde prennent de plus en plus de poids en tant qu'exportateurs (et importateurs) de services. Par ailleurs, la dérégulation et la privatisation (partielle) de diverses branches a favorisé les mouvements transfrontaliers de services. Cela dit, ces marchés spécifiques sont souvent soumis à de rigoureux contrôles et réglementations publics. Ici et là, il importe donc d'assurer dans un premier temps leur ouverture au plan intérieur, pour que les fournisseurs étrangers puissent au moins y entrer.

Une politique de croissance passe par une participation équitable de la Suisse à la dynamique mondiale du commerce des services. L'enquête de *Peter Moser et al.*, de la Haute école de technique et d'économie HTW de Coire, identifie les branches qui, dans notre pays, présentent un fort potentiel exportateur et précise dans quelle mesure l'absence de mise en valeur de ce potentiel est due à des barrières officielles entravant l'accès au marché. Elle situe ces entraves notamment dans les secteurs des assurances vie, du commerce de «leasing» au sein des groupes, ainsi que dans les hôpitaux des régions frontalières.

Effets sur les exportations de divers types d'accords

Contrairement à ce qu'on observe pour le commerce des marchandises, les entraves qui affectent celui des services ne sont pas liées à des droits de douane ou à des limitations quantitatives d'importations. Elles sont principalement dues à des réglementations nationales qui empêchent leur libre-circulation soit délibérément, soit du fait même de leur hétérogénéité.

Depuis les années nonante, on observe néanmoins de notables efforts de démantèlement des entraves commerciales au commerce des services. Sur le plan multilatéral, l'entrée en vigueur en 1995, dans le cadre de l'OMC, de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) constitue une étape importante vers la libéralisation des échanges internationaux en ce domaine. De même, bon nombre de traités bilatéraux et régio-

naux comportent des règles sur le commerce des services. En février 2011, l'OMC recensait dans le monde entier 105 accords préférentiels dépassant le cadre d'un simple accord commercial et réglementant spécifiquement des échanges de services.

À côté des accords sur les services, les accords de double imposition ou de protection des investissements améliorent aussi, bien qu'indirectement, les conditions dans lesquelles évoluent les prestataires de services nationaux à l'étranger. Dans leur article, *Peter Egger et Georg Wamser du Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF Zurich* précisent les conséquences de certains types d'accords sur les exportations de services et les investissements directs. Ils livrent aussi des données sur les secteurs (en Suisse) dont le potentiel n'est pas entièrement exploité. Un résultat essentiel de l'enquête est que la conclusion de tout type d'accord économique international a des effets positifs sur le commerce des services et sur les investissements directs. Des mesures d'intégration supplémentaires viennent accentuer ces effets. L'intérêt de la Suisse consiste par conséquent à signer un premier accord avec les pays auxquels rien ne la lie dans ce domaine – qu'il s'agisse d'accords sur les investissements, de double imposition ou de libre-échange – et à approfondir les relations existantes.

Les obstacles à l'exploitation des accords actuels sur les services entre la Suisse et l'UE

La conclusion d'un accord sur les services ou la mise sur pied de blocs commerciaux n'élimine pas ipso facto toute barrière commerciale dans la pratique. Les tracasseries administratives, tout comme le droit national qui n'est pas explicitement pris en compte dans l'accord, peuvent continuer d'entraver sensiblement la libre-circulation des services.

Les relations entre la Suisse et l'UE sont régies par un ensemble très étoffé d'accords bilatéraux. Au chapitre des services, toutefois, il n'existe pas entre les deux parties, au-delà des dispositions de l'AGCS, de base contractuelle bilatérale complète qui régleme les questions de l'accès au marché et des succursales pour tous les types de services. En revanche, toute une série d'accords spécifiques gouvernent les échanges de services entre la Suisse et l'UE (voir encadré 2). Le principal d'entre eux est celui de la libre-circulation des personnes, en vigueur depuis le 1^{er} juin 2004. Il prévoit que les personnes physiques venant de Suisse peuvent offrir, sans autorisation préalable, des prestations de service sur le territoire de l'UE (et inverse-

Encadré 1

Publication des études

Dans le cadre de la série de publications du Secrétariat d'État à l'économie (SECO) consacrée aux réformes structurelles («Strukturberichterstattung»), un recueil de toutes les études mentionnées dans le présent article sera publié.

47/1 Arvanitis S., Hollenstein H., Ley M. et Stucki T., *Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors und der Industrie der Schweizer Wirtschaft*, 2011 (étude 1)

47/2 Moser P., Lehmann R., Forster M. et Werner M., *Exportpotenziale im Dienstleistungssektor*, 2011 (étude 2).

47/3 Delimatsis P., *Cross-border Supply of Business Services by Swiss Service Suppliers within the EU*, 2011 (étude 3).

47/4 Egger P., *Selektion in und Effekte von endogenen ökonomischen Integrationsabkommen*, 2011 (étude 4).

Encadré 2

Accords actuels sur les services passés avec l'Union européenne

- Accord sur les assurances (en vigueur depuis 1993);
- Règle des 90 jours dans l'accord de libre circulation des personnes et la reconnaissance des diplômes (en vigueur depuis 2002);
- Accord sur les transports terrestres (en vigueur depuis 2002);
- Accord sur le transport aérien (en vigueur depuis 2002);
- Autres (fiscalité de l'épargne, marchés publics, recherche, médias).

ment) pour une durée allant jusqu'à 90 jours calendaires par an. L'application pratique de cette règle des 90 jours est donc particulièrement importante. L'article de *Panagiotis Delimatsis (université de Tilburg) et de Pierre Sauvé (World Trade Institute, Berne)* porte sur l'existence, au sein de l'UE, d'obstacles qui, malgré cette règle, entravent la fourniture de services par des prestataires suisses, et sur leur nature. L'enquête montre que les exportateurs suisses cherchent (et trouvent) généralement des solutions pragmatiques pour contourner les éventuelles difficultés entravant leur accès au marché communautaire. Les auteurs se demandent, toutefois, si cette stratégie a un avenir. En effet, l'UE, suivant l'Agenda de Lisbonne, s'emploie de plus en plus à intégrer le marché unique européen des services. La création d'une plate-forme chargée de recueillir des informations sur les obstacles au marché et de les communiquer aux autorités compétentes pourrait constituer un début de réponse à cette politique d'intégration, qui annonce une aggravation de la discrimination dont souffrent les prestataires de services helvétiques.

Avantages d'une internationalisation du secteur des services

Compte tenu des particularités mentionnées ci-dessus, de nombreux services ne sont pas fournis en traversant les frontières, mais dispensés en grande partie par des succursales installées à l'étranger. Même dans les branches de services où les nouvelles technologies n'ont cessé de faciliter le commerce transfrontière ces dernières années, la présence directe de l'entreprise sur les marchés locaux sous la forme de filiales ou par le biais de coopérations joue souvent un rôle important.

L'enquête de *Spyros Arvanitis et al., du Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF Zurich*, s'intéresse aux facteurs qui poussent une entreprise de service à investir hors des frontières nationales ainsi qu'aux formes et à l'ampleur souhaitables de cet engagement. Ses auteurs aboutissent à la conclusion que les entreprises très innovantes intensives en capital humain tirent le meilleur profit d'une large libéralisation, car ce sont ses atouts spécifiques qui déterminent l'orientation internationale d'une entreprise. Souvent les sociétés domiciliées dans des pays au marché intérieur exigü, comme la Suisse, ne peuvent pleinement tirer profit d'avantages d'échelle qu'en s'implantant à l'étranger, ce qui leur permet d'utiliser et de combiner les avantages spécifiques de leurs différents sites. Les entreprises interrogées ne citent que rarement les économies de coûts pour justifier le transfert d'un site à l'autre.

Conclusion

Le progrès technologique, la mobilité accrue des fournisseurs et consommateurs de services, la tertiarisation croissante des économies avancées et émergentes, enfin l'ouverture à la concurrence d'importants secteurs des services, tout cela se traduira par une augmentation de l'offre et de la demande transfrontières de services. Les études présentées ici montrent que la Suisse est en position favorable pour tirer profit du processus d'internationalisation à l'œuvre dans ce domaine. Il s'agit maintenant de relever le défi posé par le fort dynamisme que connaît le commerce des services depuis des années et le fait qu'il continuera de se développer fortement à l'avenir. La politique économique extérieure devrait dès lors se focaliser également sur l'amélioration et la garantie contractuelle de l'accès au marché dans ce secteur. L'OMC forme une plateforme privilégiée pour démanteler les barrières commerciales et maintenir les marchés de services déjà ouverts. Complémentaires aux négociations (difficiles) qui se déroulent au sein de l'OMC, les accords de libre-échange jouent aussi un rôle important pour l'ouverture des marchés de services. ■