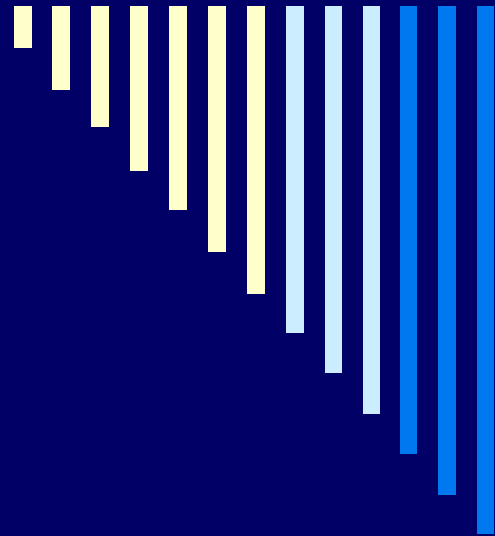


**ILEAP**

INTERNATIONAL LAWYERS AND  
ECONOMISTS AGAINST POVERTY

**JEICP**

JURISTES ET ECONOMISTES  
INTERNATIONAUX CONTRE LA PAUVRETÉ

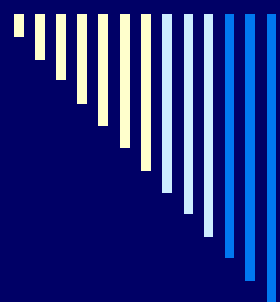


# L'ACCES AU MARCHE DANS LES SERVICES

**Abdoulaye Ndiaye**  
**Chercheur**  
**ILEAP/JEICP**

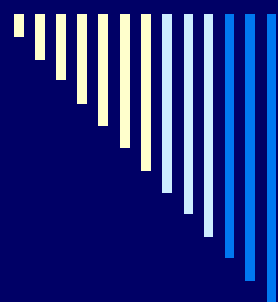
Séminaire sur l'Accès au marché PNUD/CEA/BAD Tunis du 22 au 26 nov 2004

---



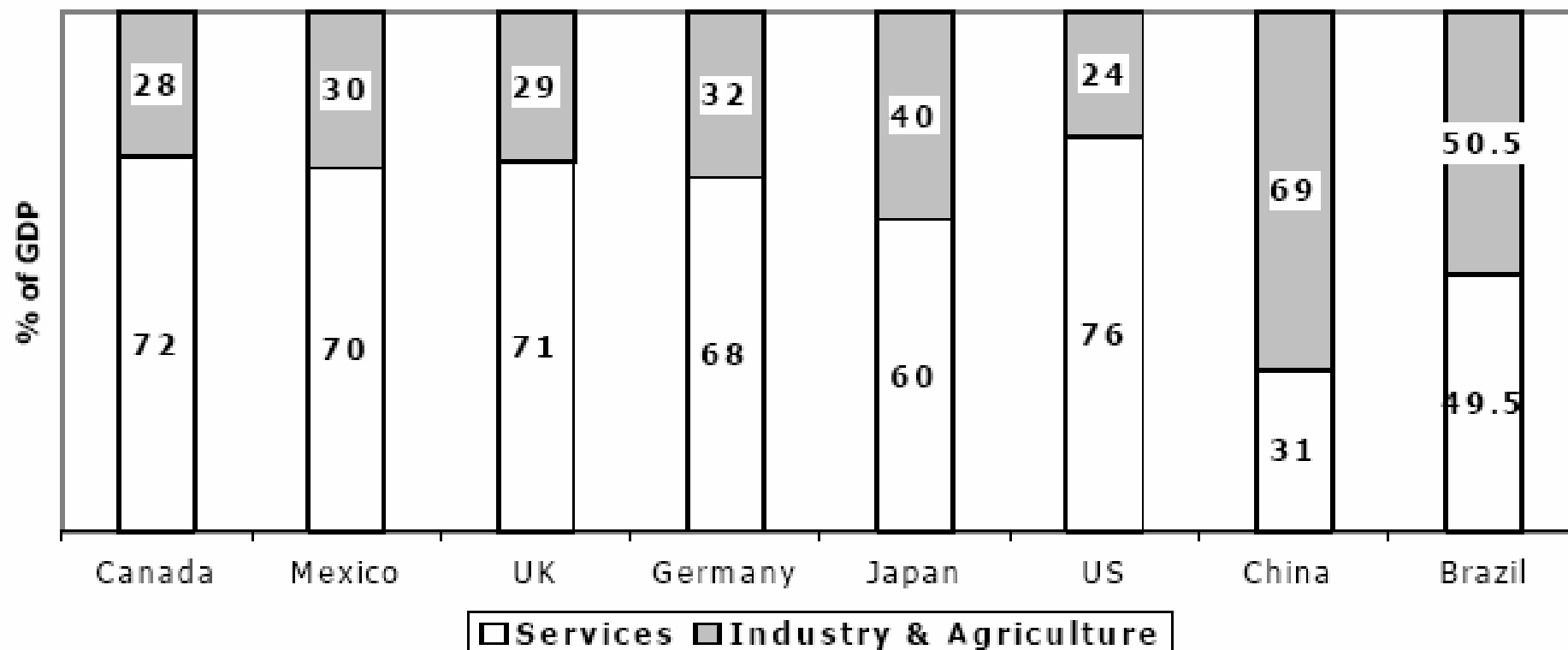
# Plan de présentation

1. Les Services dans l'économie mondiale
2. Les problèmes liés à l'accès au marché dans le Secteur financier, les services de transport, les télécommunications et le commerce électronique
3. Les contraintes d'accès au marché selon les modes
4. Pour une stratégie de négociation plus proactive de l'Afrique dans l'AGCS

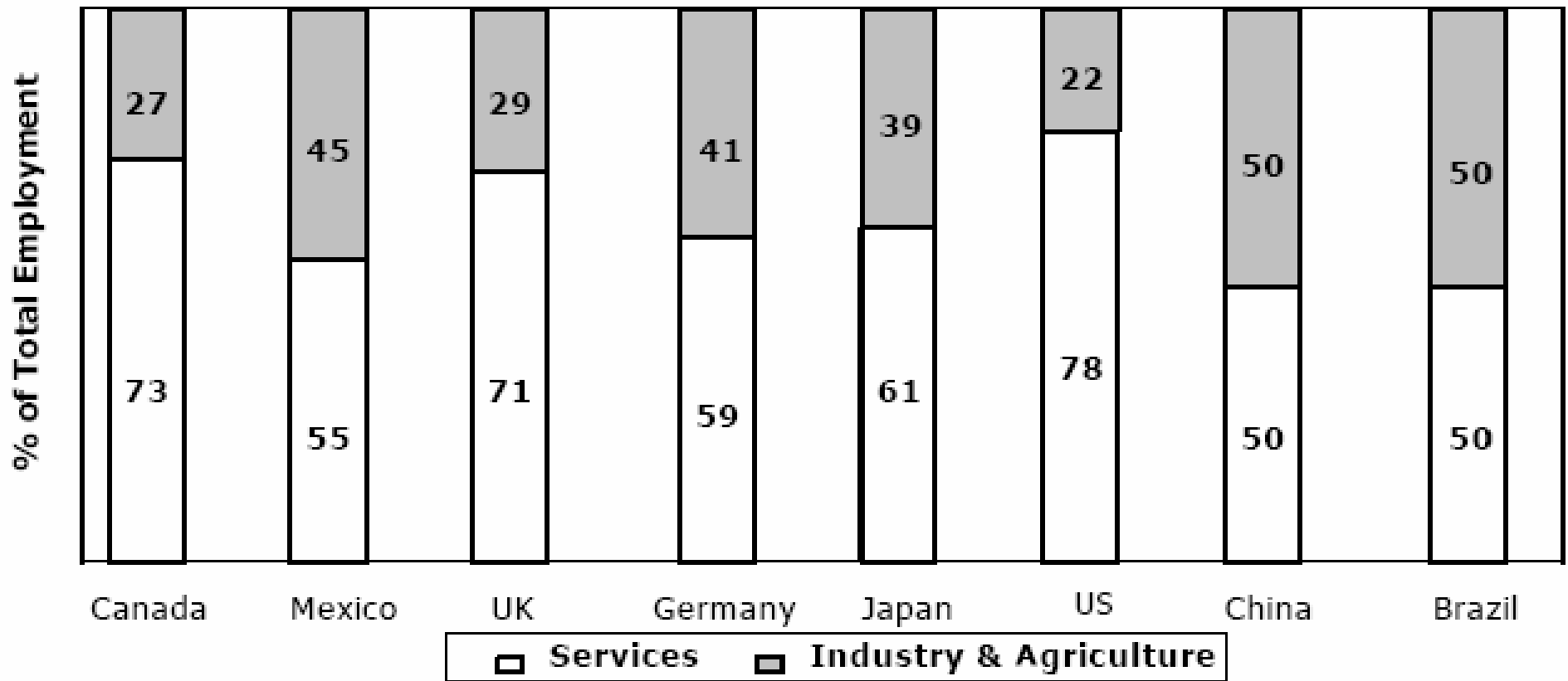


# Les Services dans l'économie mondiale

**Poids des services dans l'économie de certains pays:  
une tendance qui se généralise**

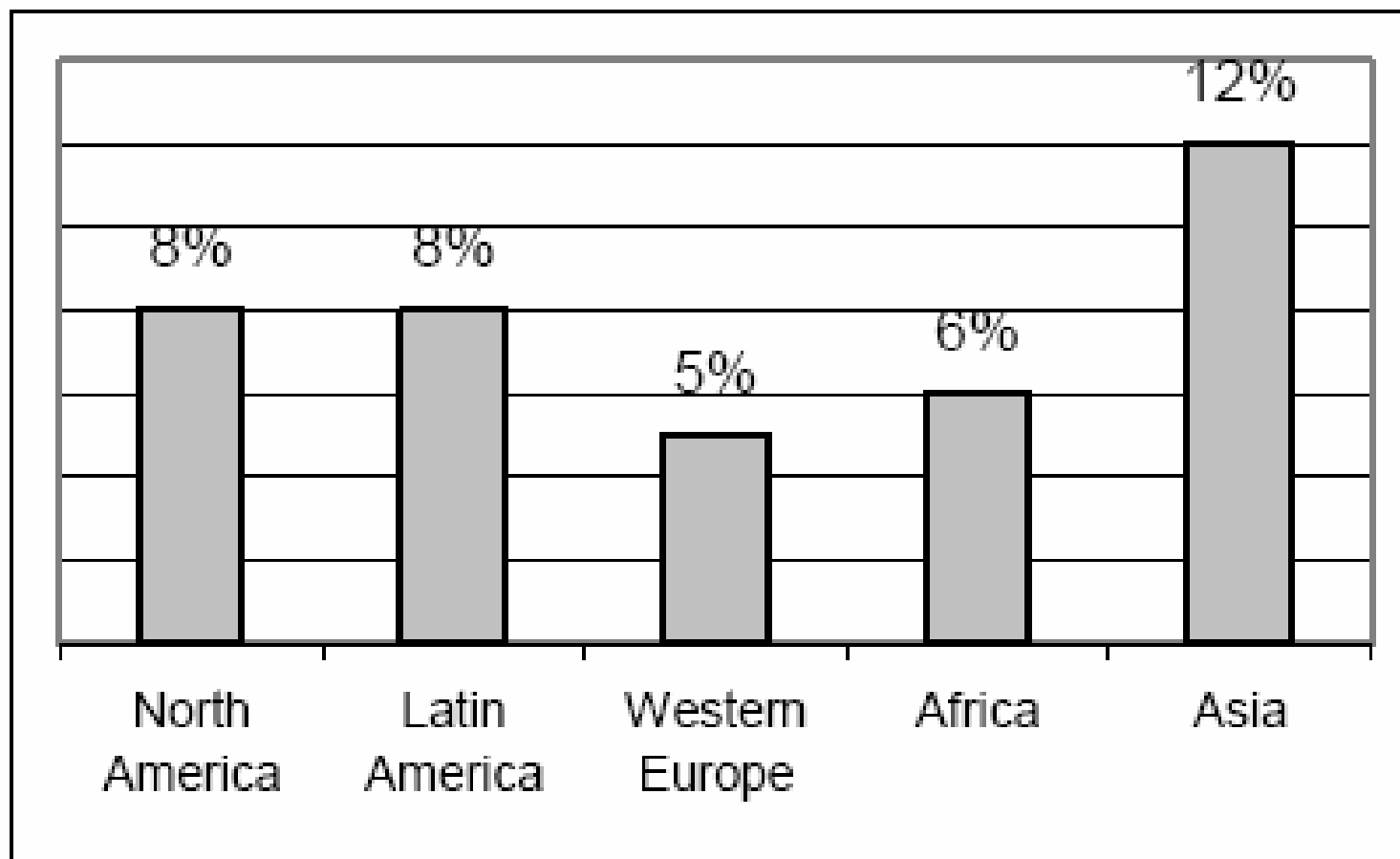


# Les services: un secteur créateur d'emplois dans le monde



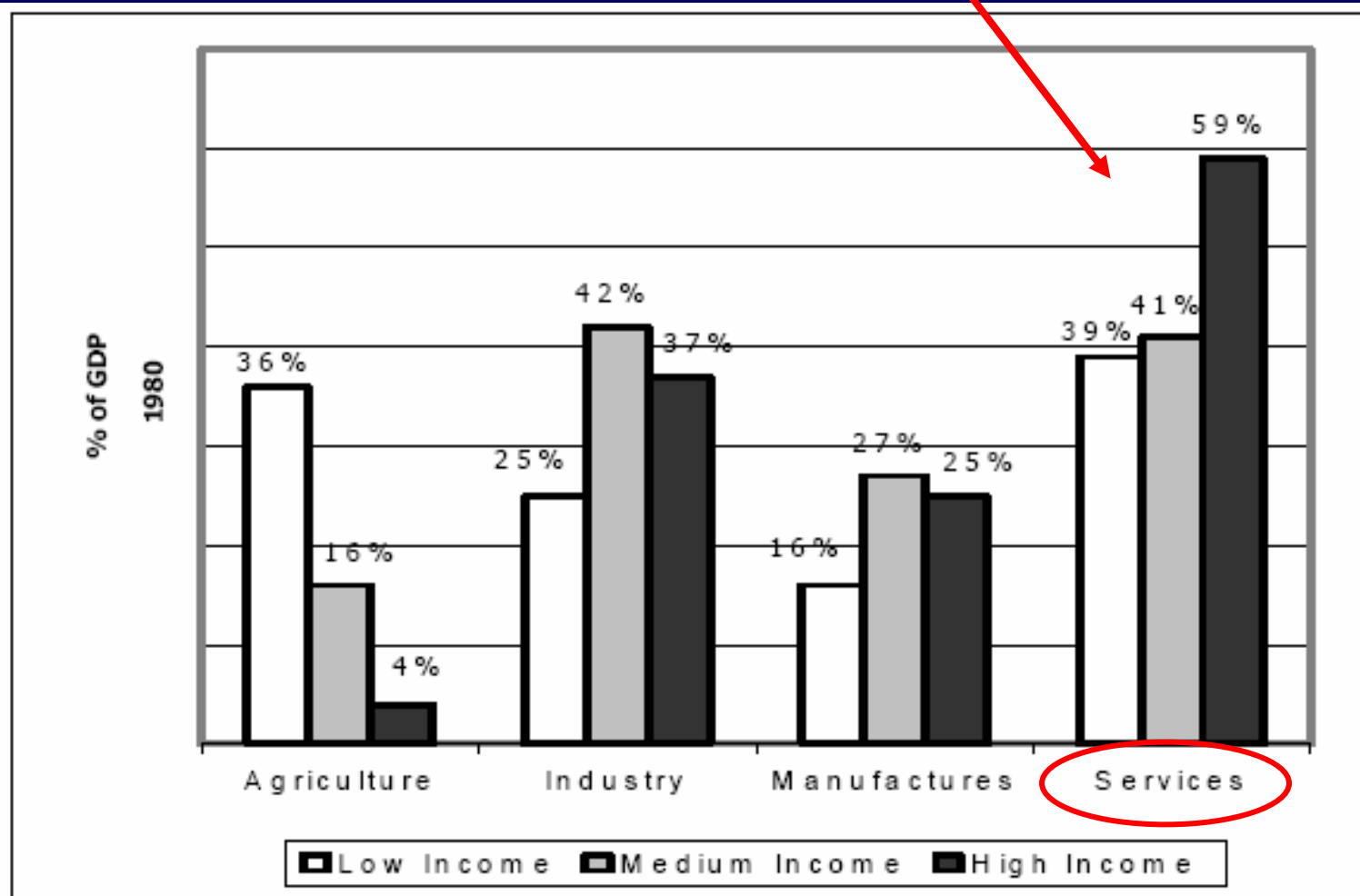
Source: World Bank, 1999

## La croissance du Commerce International des services 1980-1995 selon les régions



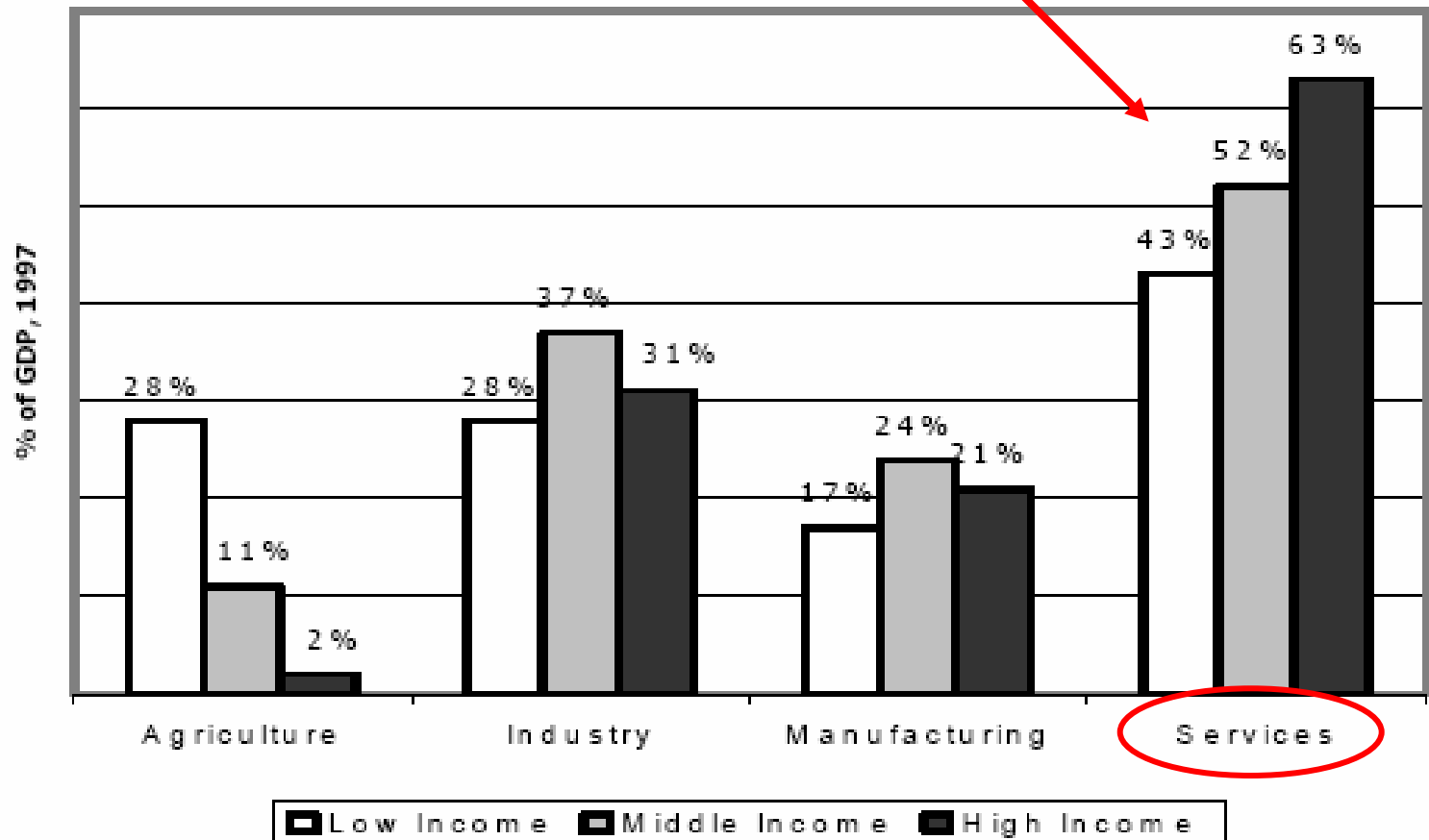
Source: WTO, International Trade 1999

Au début des années 80 la part des services dans le commerce mondiale n'était pas négligeable...



Source: World Bank, 1999

# Contribution croissante des services dans le commerce mondial observée dans les pays en 1997 indépendamment de leur niveau de développement





# Les négociations dans le **Secteur financier...**

- **Importance du secteur financier:**
  - **Instrument de soutien à la croissance (investissements+activités économiques)**
  - **Une plus grande libéralisation du secteur financier doit apporter une plus grande concurrence, élargir la gamme de services financiers offerts, réduire les prix et améliorer la qualité**
  - **En fin 2000, 187 pays avaient pris des engagements sur les services financiers dont 36 pays africains (dont 19 concernaient les banques, 14 pour les assurances et 3 pour autres services financiers)**
  - **Une ouverture plus grande du secteur a permis le développement rapide d'un réseau bancaire privé dans certaines zones du continent (Ecobank, Banque of Africa en Afrique de l'Ouest et Centrale+microfinance) → mode 3**
  - **Zones monétaires intégrées (CFA): stables et attractives mais problème de l'indexation à l'Euro**



# Les négociations dans le **Secteur financier**

- Questions à adresser dans les négociations:
    - Exemptions NPF
    - Restrictions à la participation de capital étranger
    - Restrictions concernant les formes d'établissement
    - Restriction sur le nombre d'établissements et/ou le domaine d'établissement
    - Prescriptions en matière de nationalité et de résidence pour les cadres et employés; limitation du nombre d'employés étrangers
    - Traitement discriminatoire à l'égard des entreprises étrangères
    - Limitation de certaines opérations commerciales
    - Administration arbitraire et non transparente
-



## Les négociations dans les **Services de Transport...**

- Importance du secteur des transports:
  - Faiblesse des infrastructures (maritimes, aériennes et terrestres), notamment les liaisons entre pays (NEPAD)
  - Coûts élevés des services de transport:
    - En 2001 le coût des transports=13,9% de la valeur des importations, comparé aux 8,7% dans les pays en développement en général. Ce coût représente 20,7% dans les pays enclavés
    - Coût moyen au km<sup>2</sup> du transport terrestre = entre \$1,38 et \$4,94 comparé à \$1,10 aux Etats-Unis et en Europe



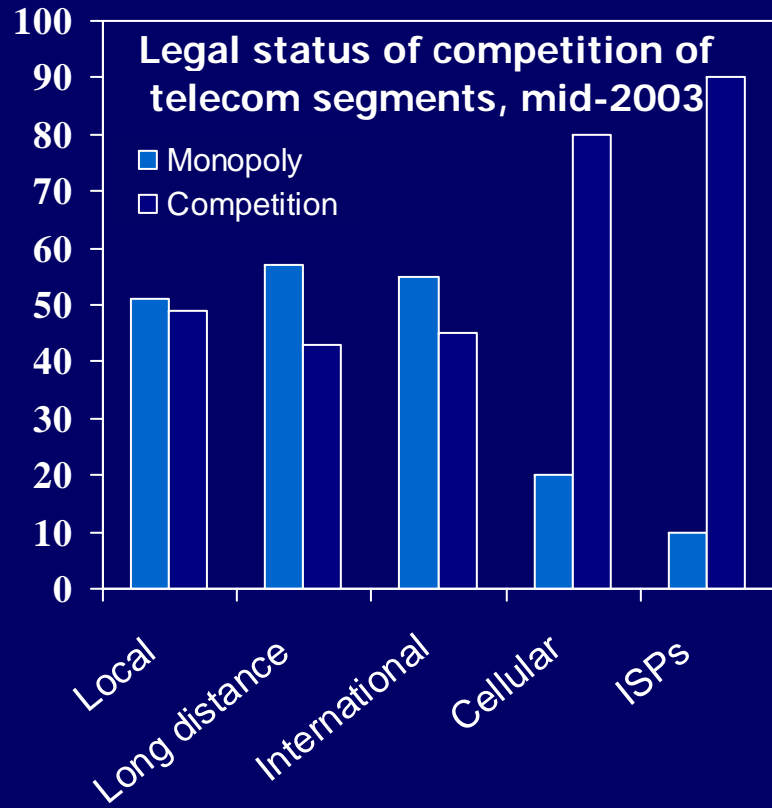
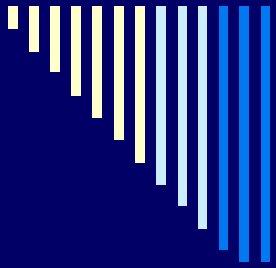
# Les négociations dans les **Services de Transport**

- **Questions à adresser dans les négociations:**
  - Exemptions NPF
  - Restrictions à la participation de capital étranger
  - **Mesures qui favorisent les navires battant pavillon national et les compagnies nationales**
  - **Mesures qui empêchent les opérateurs multimodaux de faire des livraisons à domicile**
  - **Contraintes liées aux procédures douanières**
  - Restrictions concernant les formes d'établissement
  - Restriction sur le nombre d'établissements et/ou le domaine d'établissement
  - Prescriptions en matière de nationalité et de résidence pour les cadres et employés; limitation du nombre d'employés étrangers
  - Traitement discriminatoire à l'égard des entreprises étrangères
  - Limitation de certaines opérations commerciales
  - Administration arbitraire et non transparente



# Les négociations dans les **Services de Télécommunication...**

- Le secteur des télécoms en Afrique:
  - Forte tendance à la libéralisation (mobile, fixe, Internet)
  - Émergence d'organes de régulation (indépendance et autonomie)
  - Amélioration de la bande passante (câble sous-marin SAT3)
  - Émergence d'un secteur des téléservices
  - Prolifération des cybercafés
  - Baisse des tarifs de télécoms et d'accès à Internet
  - L'Accès Universel commence à se concrétiser (cabines téléphoniques à énergie solaire + réseaux sans fil)







# Les négociations dans les **Services de Télécommunication**

- Questions à adresser dans les négociations:
  - Exemptions du traitement NPF
  - Restrictions à la participation de capital étranger
  - Droits de licences excessivement élevés (? Appels d'offres)
  - Limitation du nombre de nouveaux concurrents
  - Monopole des entreprises publiques dans ce secteur
  - Prescription en matière de nationalité ou de résidence pour les membres du conseil d'administration et les autres dirigeants
  - Application des directives du « **document de référence** » sur les télécommunications



# Commerce Electronique

- Définition:
    - Achat ou vente de biens ou services par les moyens électroniques.
    - Sont concernés les biens tangibles, les biens intangibles, les services
  - **Biens tangibles**: opportunités sur les produits agricoles (enchères café), produits d'artisanat; mais contraintes au niveau du transport et des moyens de paiement électroniques
  - **Biens intangibles**: opportunités sur les produits culturels (musique, films, etc.)
  - **Services**: Développement des **Téléservices** (ex: Sénégal, Ghana, Togo, Kenya, Ouganda, Afrique du Sud, Maroc,...).
  - Exemples de Téléservices existants: Centres d'appels, Télémarketing, Télé-développement de logiciels, Télésaisie de documents, Télécomptabilité, etc.
-



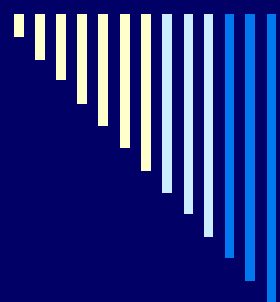
# Commerce Electronique

- Aucune négociation n'est encore entamée mais plutôt des réunions, de notes techniques faisant part de la préoccupation des différents pays
- Questions soulevées au sein de l'OMC:
  - Classification du contenu du commerce électronique
  - Conséquences fiscales du commerce électronique
  - Imposition des droits de douanes sur les transmissions électroniques
  - Concurrence
  - Compétence et droit applicables



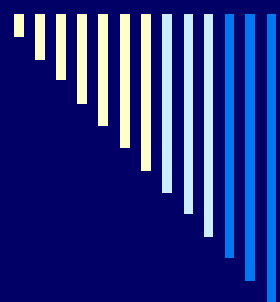
# Commerce Electronique

- Le commerce électronique soulève également les problèmes liés:
  - A l'accès au marché des biens et services concernés
  - Aux droits de propriété intellectuelle
  - A l'évaluation en douane
  - À l'application des normes techniques
  
- Divers aspects du commerce électronique relèvent de plusieurs accords: GATT, AGCS, ADPIC, l'Accord sur les Obstacles Techniques au Commerce, Accord sur les Technologies de l'Information



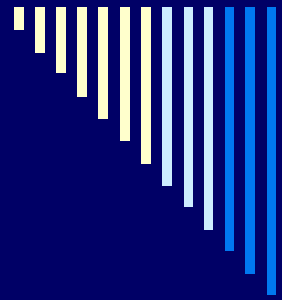
## Rappel des modes du secteur des services

- Mode 1: fournitures transfrontières (transport entre deux pays)
- Mode 2: consommation à l'étranger (touriste)
- Mode 3: Présence commerciale
- Mode 4: mouvement de personnes physiques



## Les contraintes d'accès au marché

- Mode 3: les conditions posées par certains pays sont souvent hors de portée de la plupart des entreprises africaines (notamment les PME): ex: le niveau minimal d'investissement
- Mode 4: principal facteur bloquant pour les pays africains à cause des problèmes d'immigration → VISA AGCS



# Participation de l'Afrique dans l'AGCS

- Participation accrue mais encore faible comparativement aux autres régions du monde
- Les offres africaines traduisent les législations nationales sectorielles (cf. Télécoms)
- Attitude réactive plutôt que proactive



# Pour une stratégie de négociation plus proactive de l'Afrique

- ❑ Adopter une démarche cohérente et intégrée basée sur l'identification des besoins et potentialités du pays (rôle clé des chercheurs)
  - ❑ Adopter une approche participative impliquant les principaux acteurs (publics, privés et société civile)
  - ❑ Concevoir avec les acteurs une stratégie nationale de négociations commerciales
  - ❑ Mettre en place un dispositif institutionnel de suivi et un système d'information permettant aux négociateurs de Genève et/ou de Bruxelles de jouer pleinement et avec efficacité leur rôle de représentation
  - ❑ Favoriser les positions régionales et renforcer les mandats des ensembles régionaux afin de renforcer le pouvoir de négociation des pays
-