

Background Brief No. 13

**Les Règles d'Origine et les Délocalisations
des Services : Implications pour les APE en
Afrique**

Sékou F. Doumbouya

May 2009

Cet étude été rédigée sous la coordination du Dr. Dominique Njinkeu (Directeur Exécutif, JEICP) et a beaucoup bénéficié de la perspicacité de plusieurs conseillers de JEICP. Les opinions exprimées dans cette publication ne sauraient en aucun cas être attribuées ni à JEICP, ni à son conseil d'administration ou ses bailleurs de fonds, et encore moins aux institutions avec lesquelles nos principaux conseillers sont associés. Des commentaires peuvent être envoyés au secrétariat de JEICP à : (ileap@ileap-jeicp.org).

Les accords régionaux avec les pays du Nord donnent aux pays d'Afrique sub-saharienne l'accès à un grand marché, ce qui encourage la rationalisation de la production. D'autre part, ils permettent de verrouiller ou consolider les réformes (Ethier [1998]). En effet, le danger de recul dans les réformes commerciales est substantiel en Afrique sub-saharienne, en particulier si les investissements étrangers et la croissance ne sont pas au rendez-vous. Un accord préférentiel dans les services incite les fournisseurs de services du Nord à envisager des transactions en Afrique de façon à bénéficier à la fois des coûts de main d'œuvre réduits et de la préférence d'accès au marché et de traitement national à l'aller (pour l'admission des services en Afrique) et au retour (pour la réadmission des services pour consommation dans le Nord). C'est la garantie d'une « récompense » à la réforme sous forme d'investissements en provenance du partenaire qui change les payoffs pour les pays d'Afrique sub-saharienne et rend la réforme politiquement viable¹.

Dans cette perspective, l'élément clef d'un accord préférentiel sur les services en Afrique sub-saharienne est sa capacité à faire des pays de la région des plateformes crédibles pour la fourniture de services à relativement faible technologie à partir d'inputs efficaces. Les règles d'origine, qui définissent l'éligibilité des services au traitement préférentiel, ont le potentiel d'affecter cette capacité en bien ou en mal, selon leur design.

Malgré l'introduction d'un volet sur les services dans les négociations d'APE en Afrique, à peine quelques recherches disponibles sont susceptibles de mieux guider des décideurs sur les implications économiques de différentes règles d'origine. Ce document récapitule les résultats principaux de notre recherche qui a étudié certaines de ces implications pour quelques pays.

1. Que sont les services concernés par les délocalisations en Afrique?

Le marché mondial des prestations transfrontières de services informatiques et de processus d'entreprises est en très forte croissance. Les nouvelles technologies qui sont aujourd'hui disponibles améliorent considérablement la connectivité de l'Afrique en matière de télécommunications et de réseaux d'information, et y permettent le développement de centres d'appels connectés au reste du monde. Deux autres facteurs contribuent à l'explication de ce développement. D'abord, les investissements importants réalisés dans l'éducation dans certains pays de la région ont engendré une abondance relative de travailleurs qualifiés, et l'absence d'opportunités de premiers emplois a assuré leur disponibilité pour un salaire relativement bas. Ensuite, les innovations dans les pratiques commerciales dans le monde ont conduit à une délocalisation des activités de

¹ Les IED (investissements étrangers directs) vers l'Afrique sub-saharienne sont actuellement marginaux (2 à 3% des flux mondiaux), concentrés géographiquement et sectoriellement (le secteur de l'extraction ayant la plus grande part) et en termes de provenance (la France, les Etats-Unis et le Royaume Uni représentant plus des deux tiers). Voir CNUCED (2005) et Draper (2007). Des flux à cette échelle sont difficilement suffisants pour fournir une récompense politique substantielle à la réforme et aux politiques d'ajustement structurel, ce qui fragilise la volonté politique de maintenir le cap.

services des entreprises multinationales (extractions minières, industrie/manufactures, services) vers leurs unités internes opérationnelles (souvent situées à l'étranger : offshore) ou vers des fournisseurs de services externes à leurs entreprises (et souvent situées à l'étranger : outsourcing).

Le tableau 1 donne une liste des principales activités de technologie de l'Information et de services de processus d'entreprise. Les services de processus d'entreprise peuvent être divisés en trois groupes : les « Services de relation avec la clientèle » (essentiellement réalisés grâce aux *call centers*) et les «services administratifs » (*back office*) et les « services professionnels ».

Tableau 1. Services informatiques et de processus d'entreprises concernés par les délocalisations

Services informatiques	
Services informatiques	Services de développement et de mise en oeuvre de logiciels, services de traitement de données et de bases de données, services de soutien informatique, développement et maintenance d'applications, veille commerciale et entrepôts de données, gestion de contenus, approvisionnement par voie électronique et places de marché inter-entreprise, sécurité de l'entreprise, mise en oeuvre de progiciels intégrés, intégration de systèmes, gestion de la chaîne d'approvisionnement, intégration d'applications d'entreprise, externalisation d'infrastructure, services Web (préparation de contenus Internet, etc.), fourniture d'hébergement de site Web et de services applicatifs (ASP).
Services de processus d'entreprise	
Services de relation avec la clientèle	Aide à la vente, gestion de la clientèle, réclamations, réservation vols et hôtel, renouvellement d'abonnements, hotline de soutien aux clients, gestion des problèmes de crédit et de facturation, etc., services de recherche marketing et télémarketing.
services administratifs	Saisie et manipulation de données, services de traitement de données et de base de données, transcription de données médicales, services de facturation, opérations financières (traitement et manipulation d'informations et de données financières), services de gestion des ressources humaines, paie, entreposage, logistique, gestion des stocks, chaîne d'approvisionnement, billetterie, règlement des sinistres, traitement des prêts hypothécaires

autres services professionnels et d'entreprise	Gestion des ressources humaines (recrutement, planification des avantages et paie, etc.), services financiers et comptables (notamment vérification et tenue des comptes, fiscalité, etc.), services de commercialisation, conception et développement de produits.
------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Source : Mattoo et Wunsch, 2004, p. 4.

D'après des chiffres de Forrester Research très souvent cités, en 2015, environ 3,3 millions d'emplois dans les processus d'entreprise auront été délocalisés, représentant un total de 136 milliards d'USD de salaires (McCarthy, 2002). On estime que 473 000 de ces emplois seront dans l'informatique. Gartner prévoyait récemment une croissance de 40 % du marché de la délocalisation en Europe.

Il existe aujourd'hui 4 plates-formes d'appels téléphoniques au Sénégal (Premium Contact Center International ou PCCI, Call me, Access Value, et Center Value). Elles proposent des services d'après-vente et d'assistance technique, la plupart du temps pour des entreprises françaises, opérateurs de téléphone, fournisseurs d'accès à Internet, chaînes de TV par satellite, éditeurs de logiciels informatiques, etc. Même si on est encore loin des centaines de milliers d'emplois délocalisés d'Europe ou des Etats-Unis vers l'Inde, la Chine, la Malaisie et les Philippines, l'Afrique sub-saharienne attire de plus en plus les entreprises souhaitant réduire leurs coûts via la sous-traitance.

La croissance de l'investissement direct lié aux services informatiques et aux processus d'entreprise externalisés et délocalisés dans des pays d'Afrique sub-saharienne comme le Sénégal montre le potentiel de croissance considérable, bien que les estimations de la taille et de la croissance des ces investissements sont difficiles à obtenir. On estime que PCCI avait créé 800 nouveaux emplois en 2004 et comptait en créer 7 000 en 2005, avec un investissement de 4,5 milliards de F CFA.

Comme indiqué plus haut, les économies sur la masse salariale constituent une motivation majeure dans les décisions de délocalisation. Maya (2005) note que le salaire moyen des employés en début de carrière du centre d'appel PCCI du Sénégal est d'environ 110 000 FCFA par mois (environ 258 dollars des EU). Les plus productifs peuvent espérer jusqu'à 275 000 FCFA (environ 647 dollars des EU). Les statistiques de NASSCOM montrent qu'aux Etats-Unis, les coûts directs par employé de centre d'appel sont de 4 600 USD par employé et par mois aux États-Unis. Ces données illustrent combien il peut être économique pour certaines entreprises de recourir aux délocalisations en Afrique.

Encadré : L'Afrique francophone gagnée par la délocalisation des services

Grâce à l'amélioration de télécommunications, le continent africain devient une alternative intéressante pour les entreprises européennes qui cherchent à délocaliser des services.

Assistance technique, saisie de données comptables, back office pour de grandes compagnies d'assurances, prise de rendez-vous médicaux, vente par téléphone : la délocalisation de services est de plus en plus poussée. Après les pays à bas coût de l'OCDE tel l'Irlande, puis les pays émergents comme l'Inde ou l'Afrique du Sud, une troisième vague de pays fait surface, portée par le développement de la bande passante et l'accès Internet à haut débit. Sur le continent africain, ils sont quelques uns à vouloir surfer sur la vague : le Maroc, la Tunisie, le Kenya, l'Ouganda, mais aussi le Sénégal, le Mali, le Ghana ou le Nigeria.

Pressées de réduire leurs coûts, les entreprises françaises voient dans les pays d'Afrique du Nord et de l'Ouest une solution pratique à leurs besoins d'externalisation, question de langue et de proximité, et n'hésitent plus à recourir à des sous-traitants locaux (outsourcing offshore). Pour autant, tous les pays francophones d'Afrique ne sont pas logés à la même enseigne.

Le Maghreb en tête

« Outre les infrastructures télécoms et Internet, il faut aussi une offre immobilière de bureaux adéquate, puis des compétences et de la notoriété. Au delà, il faut pouvoir développer la confidentialité des informations, comme c'est le cas en Inde », explique Martin Labbé, consultant international auprès du Centre du commerce international à Genève. A ce titre le Maroc et la Tunisie sont largement en tête, à la fois sur l'offshore informatique, l'externalisation de services (BPO, Business Process Outsourcing) et les centres d'appel. A Casablanca, capitale économique du Royaume, le parc de CasaShore, avec ses 53 hectares et des coûts 30 à 50% inférieurs à l'Europe, fait le plein : Capgemini, Unilog, BNP Paribas, Axa, pour les filiales de grands groupes. Via ses plateformes de Casablanca et Rabat, BPO Services fait de la saisie comptable et du traitement de paie externalisée pour des sociétés françaises. Sur le créneau porteur des centres d'appels (environ 140 au Maroc, selon l'ANRT), Webhelp est leader, devant Phone Assistance et les Espagnols Atento et Grupo Konecna. Entre la France, le Maroc et la Roumanie, Webhelp emploie près de 5 000 personnes. Globalement, le secteur des call center au Maroc génère un chiffre d'affaires estimé à 3 milliards de dirhams (environ 2,6 milliards d'euros) et quelques 25 000 emplois (dont 18 000 téléopérateurs).

En Tunisie également, les centres d'appels ne cessent de croître, 130 estimés à fin 2007; des centres spécialisés dans la vente à distance, la relation clientèle, le télémarketing. Parmi les étrangers implantés : les Français Teleperformances, Mezzo (groupe 3 Suisses), Sellbytel, le Luxembourgeois Transcom World Wide ou l'américain Stream. Dans l'outsourcing, la Tunisie, qui s'appuie sur une main d'oeuvre qualifiée, commence à être reconnue dans le développement de logiciels et autres solutions informatiques. A l'instar du Maroc, elle mise sur les infrastructures. Le parc technologique des télécommunications El Ghazala, sur 65 ha, est considéré comme l'un des plus développés du continent. Il accueille notamment Alcatel, Ericson, Bilog et Huawei Technologies. La Tunisie favorise également le développement de technopoles et pépinières.

En Afrique de l'Ouest,

Le mouvement est perceptible, en particulier au Sénégal, mais il concerne des services de moindre valeur ajoutée, essentiellement le télémarketing et la télésaisie. A Dakar,

Premium Contact Center International (PCCI) est une success story. Ce centre ouvert en 2002 est aujourd'hui le plus important du Sénégal, avec près d'un millier de positions. Ses clients s'appellent Orange, Neuf Cegetel, Bayer, Poweo ou Canal +. Sa réussite, il la doit à la fibre optique. « *Le coût de la bande passante à l'international est très compétitif (...) Le Sénégal compte trois accès à la fibre optique. Même l'Afrique du Sud (leader sur le continent avec plus d'un millier de call center) ne compte pas autant de point d'accès* », souligne Martin Labbé. Le Sénégal est relié aux câbles sous-marins Atlantis II (Europe, Sénégal, Amérique du Sud) et SAT 3/WASC/SAFE (Europe, Afrique de l'Ouest, Afrique du Sud, Asie), ainsi qu'au câble de garde à fibre optique CGFO (Sénégal, Mali, Mauritanie).

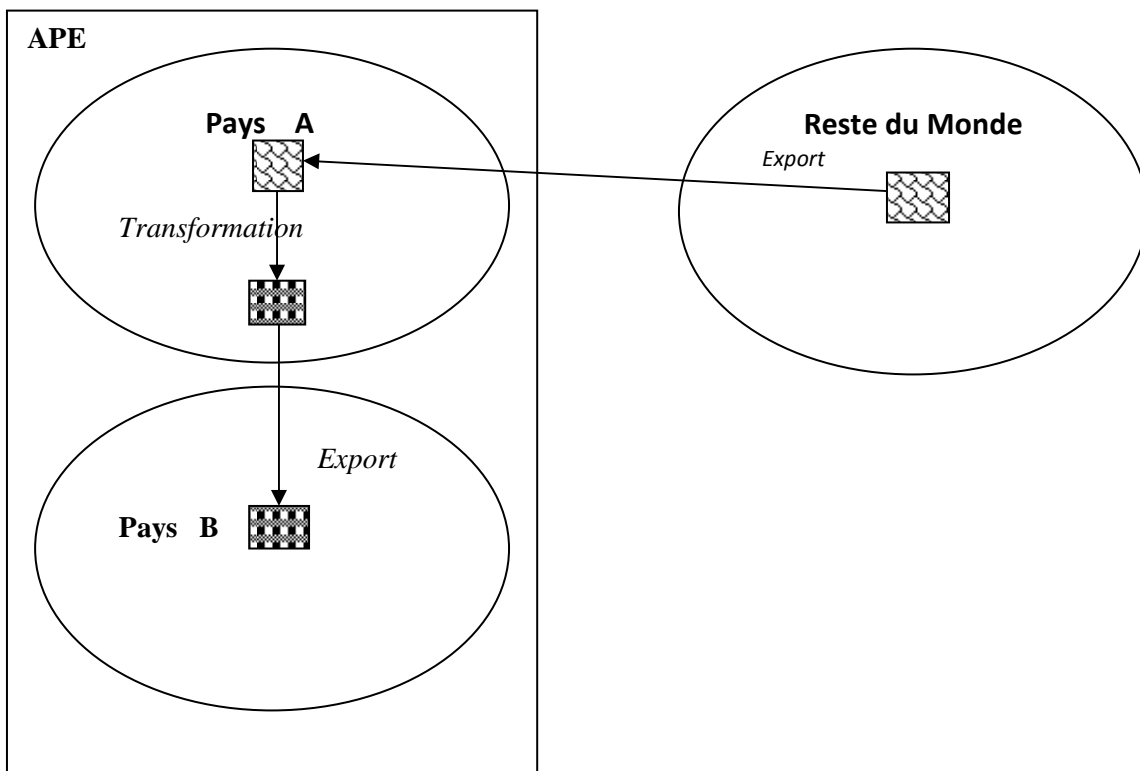
Au Mali, l'entreprise Ça Va est pionnière. Son créneau : la prise de rendez-vous et la gestion du secrétariat pour des médecins, mais aussi des PME-PMI en France. La révolution de l'Internet et des télécoms est à l'oeuvre. Reste que dans l'ensemble, le continent africain a encore du chemin à parcourir. Selon la Banque mondiale, l'Afrique détient le record pour le coût d'une liaison Internet avec des tarifs mensuels pouvant atteindre 180 à 214 euros.

Source : Christelle Marot, Casablanca/sources JFA, Publié le février 6, 2008 par gweith, voir : <http://gweithguy.wordpress.com/2008/02/06/l'afrique-francophone-gagnee-par-la-delocalisation-des-services/>

2. Qu'est-ce qu'une règle d'origine dans les services?

Les règles d'origine ont longtemps été débattues dans le cas du commerce de marchandises. Dans les marchandises, les règles d'origine cherchent à éliminer les opportunités de « déflexion de trafic ». Le concept de déflexion de trafic, qui est distinct du « détournement de trafic » identifiée par Jacob Viner, repose sur l'idée suivante. Dans un APE (accord de partenariat économique) les pays membres gardent le libre choix de leurs tarifs extérieurs NPF. En l'absence de RDO, les pays avec les tarifs extérieurs ou les capacités de surveillance les plus faibles serviraient de port d'entrée pour toute la zone, privant les autres de recettes tarifaires et –plus important– rendant les politiques nationales de protection à l'encontre des pays non-bénéficiaires inopérantes. Ce cas est illustré dans le graphique 1. Supposons les pays A (ex : France) et B (ex : Côte d'Ivoire) qui signent un accord de partenariat économique qui élimine les tarifs sur tout le commerce des marchandises entre les deux pays. Supposons également que le tarif NPF existant du pays A pour des importations en provenance du reste du monde (ex : Chine, Etats-Unis) est inférieur au tarif de la NPF du pays B. En ignorant les frais de transport, les exportateurs du reste du monde auraient une incitation à faire transiter leurs exportations, destinées au pays B, par le pays A en vue d'éviter de payer un tarif plus élevé au pays B. Pour éliminer cette opportunité pour le reste du monde, un accord de partenariat économique doit établir les règles d'origine qui définissent le niveau transformation que doit subir les marchandises importées du reste du monde, afin que le produit transformé soit exporté vers un membre de l'APE au tarif préférentiel.

Figure 1 : Règles d'origine pour les marchandises



Quelle est la spécificité des règles d'origine en ce concerne les échanges de services ? Une spécificité importante est que la protection dans les services ne prend pas la forme tarifaire, mais elle est exercée par une série de mesures non-tarifaires, allant des limitations quantitatives d'accès aux marchés aux restrictions réglementaires. Néanmoins, pour quelques formes de commerce de services, le résultat est largement semblable. C'est le cas par exemple de la fourniture transfrontière des services de centre d'appel téléphonique.

Supposons deux pays ayant signé un APE qui élimine les obstacles à la fourniture transfrontalière de ces services. Un fournisseur d'un pays membre à l'APE devrait-il être autorisé à fournir des services de centre d'appel téléphonique à un autre membre de l'APE, au cas où il sous-traite ces services à un fournisseur d'un pays tiers, ne faisant pas partie de l'APE ? Quel niveau de « transformation de service » devrait prendre le centre d'appel téléphonique importé dans un pays membre de l'APE pour bénéficier des préférences commerciales de l'APE ?

La prise en compte de cette question dans les négociations commerciales préférentielles couvrant les services est très récente. Ceci s'explique par le fait que les notions de

consommation intermédiaires et de valeur ajoutée locale ne sont pas aussi bien développées dans les services qu'elles le sont dans le contexte de marchandises. Elle s'explique aussi par le fait que le mode de fourniture transfrontière n'a pas fait l'objet d'obstacles importants dans le passé. Cependant, en raison de la croissance rapide du commerce transfrontalier des services, l'imposition des contraintes à ce mode de fourniture est de plus envisagée (voir l'encadré 2 pour un projet d'arrêté concernant la France²). La question de règle d'origine pour les transactions transfrontières est loin d'être théorique. Supposons que la France impose des restrictions sur les services de processus d'entreprise externalisés vers la Chine ou les Etats-Unis. La France est libre de faire cela pour chaque sous-secteur qui n'est pas actuellement inscrit dans sa liste d'engagements spécifiques sous l'AGCS avec la mention « néant ». Devrait-il être possible pour les fournisseurs américains ou chinois de fournir ces services à travers une filiale ou une entreprise affiliée établie au Sénégal, et profiter ainsi des conditions d'accès au marché offertes par la liste d'engagements spécifiques de la France sous l'APE qui sera signé entre l'Afrique de l'Ouest et l'UE ?

Encadré 2 : Projet d'arrêté relatif à l'information des consommateurs sur la localisation géographique des centres d'appel téléphonique

Le Ministre d'État, Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, Le Ministre délégué aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation,

Vu le code de la consommation, notamment son article L. 113-3 ; Le Conseil national de la consommation consulté, Arrêtent :

Article 1er. - Tout fournisseur de biens ou de services qui utilise les services d'un centre d'appel pour émettre ou recevoir des communications téléphoniques est tenu d'informer ses correspondants de la localisation géographique de ce centre d'appel.

Article 2. - Cette information doit être délivrée en début de communication et figurer sur tous les documents commerciaux et publicitaires mentionnant les coordonnées du centre d'appel. Si l'entreprise a recours à des centres d'appel multiples et géographiquement distincts pouvant être joints soit par un seul numéro d'appel, soit par plusieurs numéros, leur liste doit figurer sur tous les documents mentionnant ces numéros.

Article 3. - Constitue un centre d'appel au sens du présent arrêté tout service téléphonique mettant en relation deux personnes physiques et fournissant notamment des informations de toute nature, une assistance technique ou assurant un service de vente à distance.

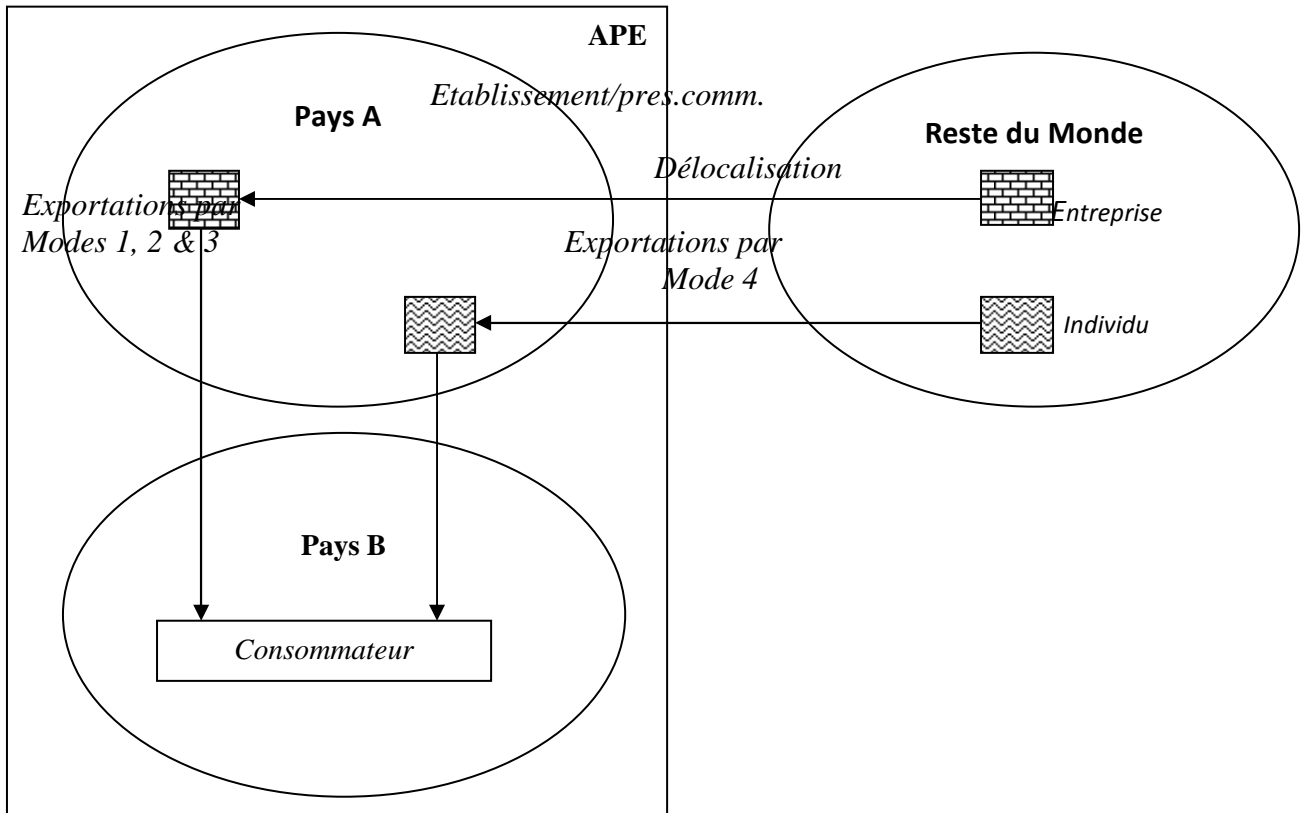
Article 4. - Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la

² L'encadré reproduit ici le projet d'arrêté rédigé à la demande du Ministère des Finances de la France. Un document qui date du 3 septembre 2004 et qui a été soumis pour avis au Centre national de la consommation. L'arrêté définitif a donc pu être modifié pour tenir compte de cet avis.

répression des fraudes est chargé de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au Journal officiel de la République française.
Fait à Paris, le 3 septembre 2004

Compte tenu de la spécificité des services (plusieurs modes de fournitures), les règles d'origine les concernant cherchent plutôt à définir l'origine du fournisseur *d'un fournisseur* plutôt que l'origine d'un *service*. La question de règle d'origine pour les services est illustrée dans la figure 2 aussi bien pour les entreprises (personnes morales) que pour les individus (personnes physiques).

Figure 2 : Règles d'origine pour les fournisseurs de services :



Dans le cas des personnes morales (entreprises), supposons qu'une entreprise du reste du monde (ex : une entreprise américaine ou chinoise) établit une présence commerciale dans le pays A (Sénégal). Sous quelles conditions la filiale ou la branche de cette

entreprise bénéficie des avantages de l'APE avec l'Europe si elle souhaite fournir des services au pays B (France) ? On peut noter que cette question est pertinente pour des exportations de service fournis par les modes 1, 2, et 3. Dans le cas de les personnes physiques, supposons qu'un individu provenant du reste du monde (ex : Cameroun) s'installe au pays A (Sénégal). Dans quelles circonstances cet individu bénéficie de l'avantage des préférences commerciales sur le mode 4 négocié sous l'APE entre l'Afrique de l'Ouest et l'UE ?

3. Pourquoi la question des RDO dans les services est importante pour APE en Afrique?

Du point de vue de *l'exportation* des pays d'Afrique dans le cadre d'un APE couvrant les services (pays A dans le schéma 2), le choix du type de règle d'origine est important. Ce choix détermine les bénéficiaires d'un APE. On peut distinguer trois groupes de bénéficiaires : les fournisseurs nationaux de service, les fournisseurs étrangers déjà établis, et les fournisseurs étrangers qui ne sont pas encore établis. Le problème est le suivant:

- si les fournisseurs de service prennent la forme de sociétés (personnes morales), le choix d'une règle d'origine *restrictive* limitera les bénéfices à l'exportation aux fournisseurs nationaux (ou plus généralement aux fournisseurs déjà établis). Par contre, si une règle d'origine plus *libérale* est choisie, le pays A peut attirer des IDE (investissement directs étrangers) provenant de l'extérieur de l'APE. De plus, si le pays A a des engagements spécifiques plus libéraux (en accès au marché et au traitement national), il peut chercher à devenir un hub pour les entreprises qui désirent accéder aux marchés de la zone APE. Les bénéfices provenant de cette forme d'IDE dépendront des modes avec lesquels les services sont exportés aux autres membres de l'APE. Dans le cas des modes 1 et 2, il y aura des bénéfices importants en termes d'emploi dans le pays exportateur. Dans le cas du mode 3, les bénéfices en termes d'emploi peuvent être limités, mais les gouvernements peuvent bénéficier encore des impôts sur les revenus plus élevés. En fonction de la nature et de l'objectif de l'IDE, il peut y avoir aussi des externalités positives pour le pays hôte.
- Si les fournisseurs de service prennent la forme d'individus (personnes physiques), une règle d'origine restrictive limite les avantages de l'APE aux nationaux. Cependant, les effets d'une règle d'origine libérale sont plus mitigés. Hypothétiquement, si les fournisseurs de service de l'extérieur du territoire de l'APE utilisent le territoire du membre exportateur de l'APE comme point de transit pour d'autres marchés de l'APE, une règle d'origine libérale rapporterait peu d'avantage à ce membre (à moins que ce type de transit soit fiscalisé). Par contre, il y aura des avantages si les fournisseurs de service de l'extérieur du territoire de l'APE ont des intérêts économiques dans le membre exportateur de l'APE, i.e ils y dépensent au moins une partie de leur revenu. Du point de vue

économique, le critère de « centre d'intérêt économique » d'un individu semble être un critère plus important que celui de la nationalité individuelle.

En résumé, dans une perspective économique, le choix de la règle d'origine dépend des objectifs attachés à un APE. Une règle d'origine libérale favorise une plus grande efficacité économique en réduisant la discrimination et en attirant les IDE de l'extérieur du territoire de l'APE, mais elle peut être un inconvénient pour les externalités d'« apprentissage par l'expérience » recherchées dans un APE.

4. Que sont les options pur les règles d'origine dan le commerce des services?

Les règles d'origine pour le commerce des services sont de deux types : celles qui s'appliquent aux personnes morales et celles qui s'appliquent aux personnes physiques. Chacun de ces types est défini à partir de la combinaison d'un certain nombre de critères. L'orientation des critère détermine la nature restrictive ou libérale de la règle d'origine.

4.1 Les règles d'origine des personnes morales

Les règles d'origine pour les personnes morales, fournisseurs de service, sont définies à partir de la combinaison d'un certain nombre de critères dont les principaux sont:

- Enregistrement : ce critère signifie pour un fournisseur de service d'être constitué ou organisé selon la législation du membre exportateur de l'APE
- Opérations commerciales substantielles : Ceci pourrait être défini par la possession d'un agrément ou permis ou une licence de commerce du membre exportateur de l'APE. Cependant, ce critère indique peu le caractère substantiel des activités d'un fournisseur de service. Les options supplémentaires de ce critère peuvent inclure le paiement local des impôts sur les bénéfices, la possession ou la location de bureaux, une condition sur le volume minimum d'affaires réalisées, ou sur le nombre minimum d'années d'établissement, et une condition indiquant que le service exporté à l'intérieur de la zone APE soit de même nature que le service fourni chez le membre exportateur de l'APE.
- Détention et contrôle : L'éligibilité aux préférences peut être limitée aux entreprises qui sont détenues et/ou contrôlées par les personnes du membre exportateur de l'APE. Ce critère est traditionnellement défini par la proportion du capital social d'une entreprise ou les droits de vote appartenant aux actionnaires nationaux. Dans un APE regroupant plusieurs pays, il est possible aussi d'introduire un critère plus libéral de détention et de contrôle. En d'autres termes, l'éligibilité aux préférences peut être élargie aux fournisseurs de services qui sont majoritairement détenus ou effectivement contrôlés par les personnes provenant des membres de l'APE.

- **Emploi domestique :** Les préférences commerciales d'un APE peuvent être limitées aux entreprises dans lesquelles une part minimum des employés est composée des nationaux ou de résidents locaux.
- **Localisation :** ce critère signifie pour un fournisseur de service qui souhaite exporter dans la zone APE d'avoir son siège social, son administration ou son lieu d'activité principale dans la zone APE

L'AGCS impose des disciplines particulières sur les membres de l'OMC qui adoptent un APE sur les services contenant des disciplines sur les règles d'origine pour les personnes morales. Ces disciplines exigent que les préférences commerciales de l'APE soient étendues aux fournisseurs de services des pays tiers qui ont une présence commerciale et qui effectuent des opérations commerciales substantielles sur le territoire d'un membre de l'APE (Article V.6). De plus, dans le cas d'un APE auquel ne participent que les pays en développement, le traitement préférentiel peut être limité aux entreprises « *détenues ou contrôlées par des personnes physiques des parties* » dudit accord (Article V.3b).

4.2 Les règles d'origine des personnes physiques

Pour les fournisseurs individuels de services (personnes physiques), les critères principaux pour la construction des règles d'origine incluent :

- **Nationalité :** Ceci peut être déterminé simplement par le passeport du fournisseur de service.
- **Résidence :** Une approche de résidence est plus large qu'une approche de nationalité, car elle tient compte des ressortissants étrangers présents sur le territoire du membre exportateur de l'APE. Des options peuvent être définies selon les formes juridiques de résidence disponible dans le membre exportateur de l'APE. Par exemple, une règle d'origine peut inclure les résidents permanents et exclure les résidents temporaires.
- **Centre d'intérêt économique :** Ceci ressemble au concept d'« opérations commerciales substantielles » des personnes morales. Un centre d'intérêt économique individuel peut être défini par un nombre minimum d'années de résidence, le paiement des impôts locaux le revenu, ou la possession ou la location d'un logement.

L'AGCS n'a prévu aucune discipline sur les règles d'origine concernant les fournisseurs individuels de services que ses membres peuvent adopter.

4.3 Quelles sont les règles d'origine des personnes morales dans les accords existants sur les services?

Le tableau 2 recense les critères utilisés pour définir les règles d'origine pour les personnes morales dans différents accords couvrant les services.

Tableau 2 : Options de règles d'origine des personnes morales dans différents accords sur les services

Accord/Critères	Etre immatriculé conformément aux prescriptions de la législation domestique	Avoir une activité substantielle ou avoir un lien réel ou permanent	Le capital social doit être détenu ou contrôlé par les nationaux	Au moins 50% de son personnel devra être, soit résident ou citoyens d'un pays membre	situer le siège social, l'administration centrale ou le lieu d'activité principale
Accord intérimaire entre la CE et le Chili (Article 96, Définition)	X	X			
APE intérimaire entre l'UE et CARIFORUM (Article 61, paragraphes d et e)	X	X			X
Projets d'APE proposés aux régions africaines par l'UE (paragraphes d et e de l'Article relatif aux définitions dans les dispositions initiales)	X	X			X
Accord de libre échange entre Thaïlande et Australie (Article 804)			X		
Accord de libre échange entre le Japon et Singapour (Article 62)	X	X			
Accord de rapprochement économique entre la Chine continentale et Hong Kong (Annexe 5)	X	X		X	

Les accords qui explicitent davantage le critère « *Avoir une activité substantielle ou avoir un lien réel ou permanent* » sont très rares³. L'accord de rapprochement économique entre la Chine continentale et le Hong Kong est une exception en ce sens. Cet accord impose des détails sur ce critère : volume d'affaires réalisés, nombre minimum d'années d'expérience, l'assujettissement à l'imposition sur les bénéficiaires, l'existence de bureaux sur le territoire.

Les projets d'APE proposés par l'UE aux régions d'Afrique et l'accord de rapprochement économique entre la Chine continentale et le Hong Kong font partie des accords sur les services disposant des règles d'origine les plus restrictives. Le critère de localisation « situer le siège social, l'administration centrale ou le lieu d'activité principal sur le territoire d'un membre de l'APE » peut être particulièrement restrictif pour les services délocalisés vers les régions africaines.

4.4 Simulations de la règle d'origine proposée par l'UE sur quelques pays d'Afrique sub-saharienne

Les simulations qui suivent ne portent que sur l'impact concernant les fournisseurs existants et sont basées sur les critères suivants :

(A) Enregistrement selon la législation nationale d'un membre de l'APE
(B) Lien réel ou effectif avec l'économie (ou opérations commerciales substantielles), tel que mesuré par:

- (B1) Possession d'un agrément ou d'une licence pour fonctionner
- (B2) Détention et contrôle par les personnes appartenant aux membres de l'APE, mesuré par la détention de plus de 50% du capital social
- (B3) Nombre minimum d'années d'exercice (3-5 ans)
- (B4) Part des employés qui sont ressortissants des membres de l'APE dépasse 50%

(C) localisation du siège social ou de l'administration centrale ou du lieu d'activité principale dans la zone APE

³ Conformément à la notification du traité CE faite à l'OMC (doc. WT/REG39/1), on peut considérer que l'UE considère que le concept de "lien effectif et continu" avec l'économie d'un État membre, consacré à l'article 48 du traité CE, est équivalent au concept d'"opérations commerciales substantielles" utilisé à l'article V, paragraphe 6, de l'AGCS.

RCA (Services d'Assurance)

Fournisseur	Pays d'origine	A	B1	B2	B3	B4	C
AGF (ex-UCAR)	France	Q	Q	Q	Q	Q	Q
UAC	Sénégal	?	Q		?	?	?
ASCOMA (ex-ACC)	Monaco	Q	Q	Q	Q	Q	Q

Source : Données collectées par ILEAP

NB : « Q » signifie que le fournisseur est qualifié pour ce critère permettant de bénéficier de l'ouverture du marché d'assurance par un membre de l'APE entre l'Afrique Centrale et l'UE. La colonne « Pays d'origine » est la nationalité de la personne (ou des personnes) qui détient ou contrôle le fournisseur de service.

RCA (Services de Télécommunications)

Fournisseur	Pays d'origine	A	B1	B2	B3	B4	C
SOCATEL	RCA	Q	Q	Q	Q	Q	Q
TELECEL	?	?	Q		?	?	?
NATION LINK	Canada, Rwanda	?	Q		?	?	?
MOOV	Côte d'Ivoire	?	Q		?	?	?
ORANGE	?	?	Q		?	?	?

Source : Données collectées par ILEAP

NB : « Q » signifie que le fournisseur est qualifié pour ce critère permettant de bénéficier de l'ouverture du marché des télécommunications par un membre de l'APE entre l'Afrique Centrale et l'UE. La colonne « Pays d'origine » est la nationalité de la personne (ou des personnes) qui détient ou contrôle le fournisseur de service.

5. Conclusion

Les régions africaines qui cherchent à établir des accords de partenariat économique avec l'UE couvrant les services doivent décider du degré avec lequel les parties tierces (non membres) devraient bénéficier du traitement préférentiel établi par ces accords.

La question centrale ici est de s'interroger sur la pertinence des critères de règle d'origine proposés par l'UE . La perspective d'attirer les IDE en provenance d'autres régions africaines ou du monde par le biais des délocalisations ou l'encouragement des fournisseurs établis (quelque soit la nationalité du détenteur ou du contrôleur du capital social) pour exporter les services vers la Communauté européenne milite pour une révision des règles d'origine proposées pour les entreprises dans le commerce des services. Une alternative favorable au développement serait d'introduire une asymétrie dans la définition de la règle d'origine entre l'UE et les régions en supprimant quelques actuels en ce qui concerne l'éligibilité des fournisseurs exportant à partir des régions africaines.

Références bibliographiques

CNUCED (2005), *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*; Genève: CNUCED.

Corbett, M.F. (2002), *The Global Outsourcing Market 2002*, Corbett & Associates, New York. Disponible à : www.corbettassociates.com, consulté en janvier 2004.

Draper, P. (2007), “EU-Africa Trade Relations: The Political Economy of Economic Partnership Agreements”; mimeo, ECIPE.

Ethier, W. (1998), “Regionalism in a Multilateral World” ; *Journal of Political Economy* 106, 1214-1245.

Fink, Carsten and Nikomborirak, Deunden (2007), “Rules of Origin in Services: A Case Study of Five ASEAN Countries”. World Bank Policy Research

Mattoo, A. et S. Wunsch (2004), « Securing Openness of Cross-Border Trade in Services : A Possible Approach », World Bank Policy Research Paper 3237, mars 2004, World Bank, Washington, DC; à paraître dans *Journal of International Economic Law* (vol. 7, n° 4, décembre), disponible à : [ww.cid.harvard.edu/cidtrade/Papers/mattoo-wunsch.pdf](http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/Papers/mattoo-wunsch.pdf)

McCarthy, J.C. *et al.* (2002), « 3.3 million US Services Jobs to Go Offshore », *Forrester TechStrategy Brief*, Forrester Research, 11 novembre.

Moran, N. (2003), « Global Outsourcing : Looking for Savings on Distant Horizons », *Financial Times*, 2 juillet.

Maya, J. (2005), « Les délocalisations, quels avantages pour les pays d’Afrique »,

OCDE (2007), *African Economic Outlook*.

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.