

Revue de politique économique

La Vie économique

4-2011 84^e année

Tiré à part

Thème du mois

**Le commerce des services et ses
possibilités de développement**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie DFE
Secrétariat d'État à l'économie SECO

Sommaire

- 3 **Éditorial**
Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch
- 4 **Le commerce des services: un potentiel non épuisé**
Marianne Abt et Peter Balastèr
- 7 **L'utilité des différents types d'accords bilatéraux**
Peter Egger et Georg Wamser
- 12 **Le potentiel d'exportation dans le secteur des services**
Peter Moser, Ralph Lehmann, Michael Forster et Martin Werner
- 16 **La règle des 90 jours entrave-t-elle le commerce suisse des services et de quelle façon?**
Panagiotis Delimatsis et Pierre Sauvé
- 21 **L'internationalisation du secteur des services de l'économie suisse**
Spyros Arvanitis, Heinz Hollenstein, Marius Ley et Tobias Stucki



Impressum

Publication

Département fédéral de l'économie DFE
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO

Renseignements

Peter Balastèr
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO
Croissance et politique de la concurrence
Tel. 031 322 21 18
peter.balaster@seco.admin.ch

Rédaction

La Vie économique
Holzikofenweg 36, 3003 Berne
Téléphone: 031 322 29 39
redaction@lavieeconomique.ch
www.seco.admin.ch

Éditorial

Le potentiel du commerce des services n'est pas épuisé

Le commerce mondial des services connaît une évolution dynamique depuis de nombreuses années, mais il est encore loin d'avoir épuisé tout son potentiel. Il n'a, ainsi, pas encore le même poids que le secteur tertiaire dans les économies les plus développées. La pierre angulaire de la libéralisation du commerce des services au niveau mondial a été posée en 1995, avec la conclusion, dans le cadre de l'OMC, de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui a permis à ce secteur de connaître un essor remarquable. Aujourd'hui, le cycle de Doha piétine et la poursuite de la libéralisation passe essentiellement par la voie bilatérale.

Le commerce des services revêt une importance particulière pour la Suisse, où ce secteur représente 68% de la valeur ajoutée de l'économie nationale. Ces dernières années, le taux de croissance du commerce des services y était plus élevé que dans la plupart des pays de l'OCDE. Dans ce domaine, la Suisse est à la tête du classement mondial des exportations par habitant. Malgré ces faits réjouissants, notre pays doit surmonter plusieurs difficultés afin de permettre au commerce des services de poursuivre sa progression.

Premièrement, il faut que le cycle de Doha aboutisse. La Suisse s'efforce d'y négocier, pour tous les marchés d'exportation importants, de meilleurs engagements en matière d'accès aux marchés. Elle met l'accent sur les services à forte intensité de savoir et de capital, pour lesquels la qualité pèse davantage que le prix. Deuxièmement, il convient d'étendre le réseau d'accords bilatéraux. A l'heure actuelle, la Suisse a conclu des accords de libre-échange incluant des dispositions sur le commerce des services avec treize pays extra-européens, le plus souvent sous la bannière de l'AELE. Il s'agit non seulement de négocier de nouveaux accords de libre-échange couvrant également les services, mais encore de les inclure dans les anciens accords, qui portaient principalement sur la libre circulation des marchandises. Troisièmement, il y a lieu d'exploiter le potentiel de développement qu'offrent les relations bilatérales avec l'UE dans le secteur des services, soit par l'extension des accords bilatéraux en vigueur (accord sur les transports terrestres, accord sur le transport aérien, p. ex.), soit par la négociation de nouveaux accords (sur l'électricité, p. ex.).

Le secteur des services, qui se caractérise par une grande diversité et de multiples facettes, doit à l'avenir peser davantage dans la dynamique des exportations et la croissance de l'économie suisse.



Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch
Directrice du Secrétariat d'Etat à l'économie SECO



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.

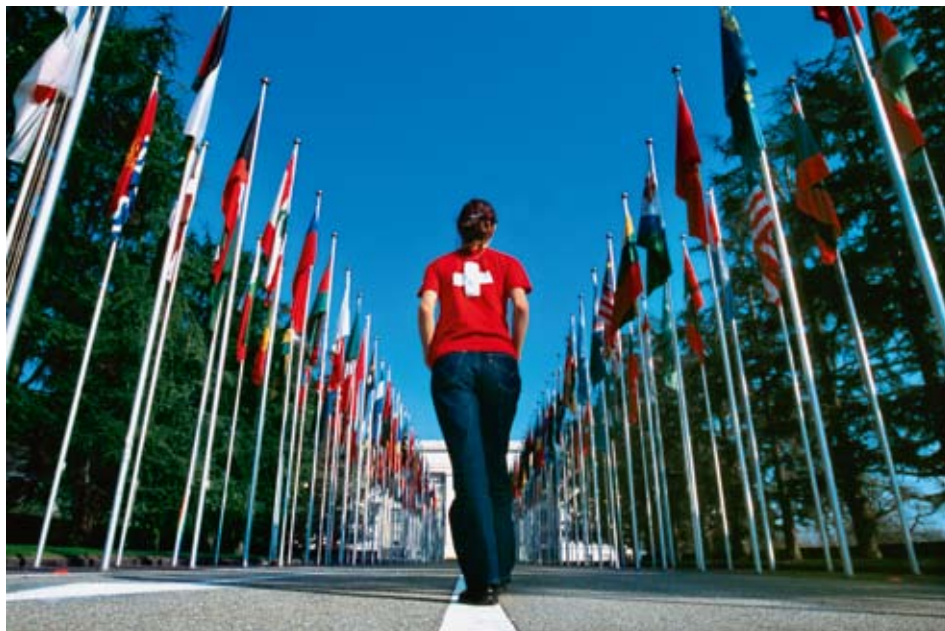
L'enquête de *Spyros Arvanitis et al., du Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF Zurich*, s'intéresse aux facteurs qui poussent une entreprise de service à investir hors des frontières nationales ainsi qu'aux formes et à l'ampleur souhaitables de cet engagement. Ses auteurs aboutissent à la conclusion 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. ■

L'utilité des différents types d'accords bilatéraux

L'article ci-contre présente les conclusions d'une étude concernant les effets des accords d'intégration économique sur les flux du commerce extérieur et les investissements directs. Il tient aussi compte des facteurs qui déterminent les parties prenantes des accords de même que leur genre. Les indications recueillies pendant presque deux décennies lors de la conclusion d'accords permettent d'identifier des séquences caractéristiques du processus d'intégration économique. Elles autorisent d'autre part des pronostics permettant de savoir si une activité économique se produira ou non (effet dit à la marge extensive) et jusqu'à quel point une activité existante sera stimulée par un accord (effet dit à la marge intensive).



Si la Suisse concluait un premier accord avec tous les pays avec lesquels elle n'en a pas (indépendamment de son type), cela aurait un effet positif sur ses exportations de biens et de services ainsi que sur ses investissements directs.

Photo: Keystone

Pour la Suisse, petite économie nationale ouverte, au cœur de l'Europe occidentale, la question de l'évolution dans le temps des meilleures stratégies d'intégration semble revêtir une importance particulière. Le pays se distingue non seulement par la vigueur des exportations de ses industries de transformation et des services commercialisables à fort coefficient de savoir, mais encore par l'importance de ses multinationales.

Quels accords sont-ils nécessaires pour préserver ou même développer ces forces? Quelles leçons la Suisse peut-elle tirer des processus d'intégration économique que d'autres pays ont connus en concluant des accords? Quels effets sur les transactions

extérieures pouvons-nous en attendre? Le but du présent article – et plus particulièrement de l'étude qui le sous-tend – est de fournir quelques réponses à ces questions. Nous allons donc décrire des schémas typiques des accords économiques conclus, identifier les déterminants qui dictent le choix du partenaire et le type d'accord, et en évaluer les effets sur le commerce et le volume des investissements directs. À la fin, nous tirerons les conséquences qui en découlent pour la Suisse.

Fréquence et modèles d'accord d'intégration économique conclus en partenariat

Pour toute la période 1990–2005, le *tableau 1* renseigne sur la fréquence à laquelle certains accords bilatéraux ont été conclus dans les 129 premières économies nationales du monde et sur les changements survenus dans ce réseau. L'étude adopte une définition très large des accords d'intégration économique, puisqu'elle comprend ceux qui concernent le commerce de biens (ACB), ceux sur le commerce de services (ACS), les accords bilatéraux de protection des investis-



Pr Peter Egger
Directeur de l'Institut
d'économie appliquée,
KOF, EPF Zurich



Georg Wamser
Institut d'économie
appliquée, KOF,
EPF Zurich

Tableau 1

Options d'intégration économique

Type d'accord					Couples (en tout)	Entrants	Sortants
ACB	ACS	ADI	API	AC			
0	0	0	0	0	93 200	94	1 030
0	0	0	0	1	1 444	143	89
0	0	0	1	0	1 003	124	111
0	0	0	1	1	40	4	0
0	0	1	0	0	10 005	544	299
0	0	1	0	1	421	47	42
0	0	1	1	0	3 319	275	86
0	0	1	1	1	171	24	2
0	1	0	0	0	7 093	139	41
0	1	0	0	1	8	1	1
0	1	0	1	0	70	11	5
0	1	0	1	1	0	0	0
0	1	1	0	0	407	24	14
0	1	1	0	1	0	0	0
0	1	1	1	0	95	13	2
0	1	1	1	1	0	0	0
1	0	0	0	0	4 345	111	102
1	0	0	0	1	216	6	27
1	0	0	1	0	73	9	5
1	0	0	1	1	0	0	0
1	0	1	0	0	1 136	83	27
1	0	1	0	1	0	0	0
1	0	1	1	0	197	35	12
1	0	1	1	0	0	0	0
1	1	0	0	0	1 631	54	45
1	1	0	0	1	64	15	13
1	1	0	1	0	78	14	5
1	1	0	1	1	0	0	0
1	1	1	0	0	1 207	104	38
1	1	1	0	1	534	59	2
1	1	1	1	0	262	65	0
1	1	1	1	1	0	0	0
					127 019	1 998	1 998

ACB: accord sur le commerce de biens; ACS: accord sur le commerce de services; API: accord de protection des investissements; ADI: accord de double imposition; AC: accord de change. 0 (pas d'accord), 1 (accord existant). Couples (en tout) indique le nombre de combinaisons couple de pays/année, entrants le nombre de couples de pays entrant dans la combinaison respective, sortants le nombre de couples quittant une combinaison pour entrer dans une autre.

Source: KOF / La Vie économique

sements (API) et de double imposition (ADI), enfin les accords de change (unions monétaires ou monnaies liées, AC). Toutes les relations bilatérales biunivoques que forment ces pays ($129 \times 128 \div 2 = 8256$ couples) – sont prises en compte, de même que les seize ans écoulés entre 1990 et 2005. Étant donné que nous considérons cinq types d'accords auxquels les pays peuvent adhérer soit alternativement, soit cumulativement, nous avons $2^5 = 32$ options d'intégration économique. Le *tableau 1* énumère donc ces combinaisons selon leur fréquence. Comme le jeu de données utilisé comprend un grand nombre de pays émergents et en développement, il n'est pas surprenant que la plupart des combinaisons couple de pays/année se caractérisent par un manque de partenariat (symbolisée par 00000), puisque nombre de ces pays sont

encore peu intégrés dans l'économie mondiale. Le fait qu'il ne vaille pas la peine, pour plusieurs de ces relations bilatérales, de négocier des accords bilatéraux montre l'importance et l'utilité qu'il y a de disposer à leur égard de règles commerciales comme les dispositions de l'OMC. Il apparaît qu'un nombre relativement élevé de couples de pays ont abandonné cet état de «non-accord» au cours de la période sous revue. Dans presque 10% des cas observés, le seul partenariat existant est un ADI, régime qui est adopté plus souvent qu'il n'est abandonné. Le deuxième régime le plus fréquent est l'ACS. Alors que 7093 couples de pays/année n'ont conclu qu'un accord, à l'exclusion de tout autre, 4356 couples de pays/année connaissent un ou plusieurs accords supplémentaires. Sur les 129 pays considérés, 4345 couples de pays/année connaissent un ACB sans autre accord. Dans 5325 cas, l'ACB est assorti d'un ou plusieurs autres accords. Seules 8 des 32 combinaisons possibles n'apparaissent pas dans les données.

Si l'on se demande quel est le processus d'intégration typique, on s'aperçoit que plusieurs pays sans accord d'intégration économique commencent par un ADI, suivi d'un AC et d'un ACS¹. Dans 79 cas, la première étape vers l'intégration est un ACB. Les AC doivent être considérés dans l'ensemble comme des accords spéciaux, car même les pays qui se rapprochent le plus de l'idée d'un espace monétaire idéal (comme en Europe occidentale ou en Amérique du Nord) n'envisagent pas cette forme d'intégration. En outre, un grand nombre d'unions monétaires ou de cours liés résultent d'une crise et ne sont pas nécessairement conçus pour durer. On le voit en particulier à la fréquence relativement élevée (27 cas, tout de même!) où un couple passe du régime ACB + AC au seul régime ACB.

Le *tableau 2* vise les processus d'intégration qui présentent une séquence d'au moins deux étapes à partir soit de l'absence de tout accord (00000), soit de l'existence initiale d'un ADI (00100). Il s'avère que 59 couples de pays sans accord ont commencé par conclure un ADI, puis l'ont complété d'un API. 49 couples de pays ont pris le chemin inverse, commençant par un API avant de conclure un ADI. 49 autres couples sans accord ont commencé par conclure un ACB, pour l'assortir ensuite d'un ADI. 28 couples sans accord ont conclu un ADI, puis à la fois un ACB et un ACS. Dans l'ensemble, on constate que l'intégration entre deux pays commence fréquemment par un ADI ou un API, suivi respectivement de l'autre accord, avant de passer à la conclusion d'un ACB ou d'un ACS.

1 Si les accords sur les services sont si nombreux, dans cette enquête, c'est que les simples accords commerciaux ont aussi été pris en compte.

2 La Principauté du Liechtenstein ne figure pas en tant que telle dans la liste des 129 pays.

3 Les accords avec les pays de l'UE sont comptabilisés comme autant d'accords bilatéraux.

Tableau 2

Processus d'intégration: cas les plus fréquents

Combinaisons (changement de régime en deux étapes)			
#	de	à	à
59	00000	00100	00110
49	00000	00010	00110
49	00000	10000	10100
28	00000	00100	11100
22	00100	00110	11110
17	00000	00001	00000
10	00100	00000	00100

indique le nombre de couples de pays ayant suivi le même processus d'intégration. L'ordre des accords est celui du tableau 1 (ACB – ACS – ADI – API – AC). 0 (pas d'accord), 1 (accord existant).

Source: KOF / La Vie économique

Déterminants des partenariats d'intégration économique

Après le recensement des étapes de l'intégration économique, un des buts importants de l'étude était d'expliquer la logique sous-jacente à l'aide de modèles de décision multivariés statiques et dynamiques. On a, en particulier, fait appel ici à des facteurs d'explication économiques connus dans la littérature spécialisée pour être des moteurs ou des entraves au commerce des biens et services, ainsi qu'aux investissements directs. Par des travaux de recherche antérieurs, nous savons que les pays connaissant naturellement un volume du commerce et des investissements directs élevé – autrement dit supérieur à ce que justifieraient les seuls facteurs économiques – devraient avoir un grand intérêt au démantèlement ou du moins à l'élimination des entraves politiques auxquelles ces activités sont confrontées. On a donc ajouté des facteurs d'ordre politique (stabilité du régime politique, fréquence et longueur des conflits politiques, etc.). L'intégration des variables mentionnées a abouti à la conception de modèles empiriques à haute valeur explicative dans la sélection des stratégies d'intégration. Enfin, l'étude simultanée de cinq types différents d'accords ouvre des possibilités de comparaison intéressantes. Il s'avère, ainsi, que l'influence d'un facteur géographique – comme l'éloignement entre deux pays – sur la probabilité de conclure un accord varie selon le type de celui-ci. Dans l'ensemble, divers déterminants naturels, économiques et politiques exercent une influence significative sur la conclusion d'un accord.

Effets des partenariats d'intégration économique

L'évaluation des modèles de décision multivariés mentionnés a permis de déterminer des couples de pays qui, tout en ayant la même probabilité de connaître une certaine combinaison d'accords, se distinguent en réalité par l'existence (ou l'absence) de tel ou tel accord bilatéral. À partir de ces couples, on peut estimer l'effet moyen des différents types d'accord sur le commerce des biens ou des services et sur les investissements directs. Ont été estimés tant les effets à long terme que ceux à court terme, pour un couple de pays moyen.

Il résulte de cette estimation que toute forme d'accord d'intégration accroît en moyenne la probabilité qu'un couple de pays échange des biens. Cet effet moyen est d'environ dix points, c'est-à-dire que par rapport au régime sans accord, l'existence d'un accord accroît de 10 points de pourcentage

la probabilité qu'un couple de pays se mette à commercer. Il se confirme également une interdépendance positive à la marge intensive, c'est-à-dire quant au volume du commerce. Si l'on compare en effet le régime sans intégration à celui où un ou plusieurs accords ont été conclus, ce dernier accroît la valeur (logarithmique) des biens exportés de 2,7 en moyenne.

Si l'on étudie les effets sur le commerce des services aussi bien à la marge intensive qu'à la marge extensive, on retrouve des effets semblables. Le volume économique à la marge extensive est même supérieur et passe en moyenne à 18 points de pourcentage. Autrement dit, par rapport au régime sans intégration, un accord bilatéral accroît de 18 points de pourcentage la probabilité qu'un couple de pays se mette à commercer. À la marge intensive, la valeur (logarithmique) des services exportés croît d'environ 1,56.

Si l'on considère enfin les investissements directs aux deux marges (extensive et intensive), on remarque que, dans ce cas, les effets positifs proviennent avant tout des ADI et des API. La forme spécifique de l'intégration semble, en revanche, ne pas jouer de rôle important pour les exportations de biens ou de services, où n'importe quelle forme d'accord accroît les exportations aux deux marges.

Conclusions pour la Suisse

La Suisse peut tirer différentes conclusions de l'étude réalisée. Sa situation mérite d'abord d'être examinée de plus près. D'après les données disponibles pour 2005, la Suisse avait conclu une trentaine d'ACB avec ses partenaires potentiels, 3 ACS, 58 ADI, 23 API et un AC². Si l'on considère les combinaisons d'accords les plus importantes, on constate qu'elle n'a conclu aucun accord avec 40% des ses partenaires potentiels, un ADI seulement avec 19%, un ACB et un ADI avec 18%, enfin un ADI et un API avec 10%³.

Pour ce qui est de l'activité économique à la marge intensive, une comparaison descriptive montre que le schéma identifié dans l'examen empirique de tous les pays se reflète aussi dans les données concernant la Suisse. Pour les pays avec lesquels elle n'a conclu aucun accord, la moyenne (logarithmique) de la valeur du commerce bilatéral des biens est 2,29, soit environ 10 millions d'USD. Si elle conclut un ADI et un API (mais pas d'ACB, ACS ou AC, combinaison assez fréquente, par exemple avec la Chine, l'Inde et la Thaïlande), le coefficient passe en moyenne à 6,31, ce qui équivaut à un volume commercial de quelque 550 millions d'USD. Une simple comparaison des deux moyennes (10 millions d'USD contre 550) montre que

dans le cas d'une intégration bilatérale, le volume moyen du commerce passe à un niveau nettement supérieur, même s'il faut se garder d'interpréter cette comparaison de moyennes comme une relation de cause à effet. Le tableau est le même du côté des investissements directs: sans accord, leur coefficient est de 3,41 (30 millions d'USD), alors qu'il est nettement supérieur avec ADI et API (6,41 ou 608 millions d'USD).

Ces résultats permettent d'imaginer ce que rapporterait à la Suisse une nouvelle vague d'intégration. Si elle concluait un premier accord avec tous les pays avec lesquels elle n'en a pas (40% des ses partenaires potentiels!), cela aurait un effet positif sur ses exportations de biens et de services ainsi que sur ses investissements directs. Le type d'accord importe peu. Pour être précis, un premier ACB aurait un effet (logarithmique) à long terme de 2,32 sur les exportations vers le nouveau pays partenaire. Si la Suisse concluait un ADI plutôt qu'un ACB, elle pourrait escompter un effet (logarithmique) à long terme de 2,7 sur ses exportations de biens; l'effet sur les investissements directs serait de 2,33, tandis qu'il serait encore de 1,58 pour les exportations de services. Les étapes suivantes consisteraient alors à compléter les API ou les ADI existants par des ACB et des ACS, ou inversement, d'assortir les ACB et ACS existants de nouveaux API et ADI. Dans le premier cas, on pourrait escompter une augmentation (logarithmique) du commerce bilatéral de biens de 0,68 ou 0,78. En ajoutant un ADI aux ACS et ACB existants, la valeur de commerce bilatéral des biens croît de (log) 2,98, et même de (log) 3,4 si un API est conclu en plus de l'ADI.

pas, quel qu'il soit, parce que la conclusion d'un accord spécifique a, sur le long terme, des effets significatifs sur de vastes pans de l'économie. Enfin un coup d'œil sur la Suisse révèle qu'une nouvelle ouverture du pays par le biais d'une intégration accrue serait profitable. Le potentiel de cette voie est bien là, si l'on considère le nombre d'accords d'intégration restés en friche. Les estimations de notre étude portant sur les effets économiques des accords d'intégration et de leur combinaison peuvent fournir des repères importants pour affiner la future orientation de la stratégie commerciale extérieure de la Suisse. ■

Conclusion

Après avoir établi les déterminants de la conclusion d'accords bilatéraux pendant seize ans, nous avons étudié les effets de cinq types d'accords d'intégration économique. Sur cette base, nous avons ensuite comparé entre eux des couples de pays de même nature, les uns sans, les autres avec accords d'intégration, pour calculer les effets économiques de l'intégration par conclusion d'accords. Dans l'ensemble, notre étude prouve nettement que la multiplication des accords dope l'activité économique et que les effets à long terme sont de l'ordre du doublement des flux commerciaux et des investissements. Ces résultats impliquent essentiellement que les pays ne devraient pas réfléchir autant au type du premier accord à conclure, puisqu'un ACB ou un ADI stimule de la même manière investissements directs et commerce des biens et services, mais plutôt faire un premier

Difficile à partager



Depuis plus de vingt ans, PME Magazine s'est imposé comme la référence pour tous les cadres et chefs d'entreprise romands: complet, pertinent, pratique... en un mot, indispensable. Chaque mois, nous vous proposons des articles de qualité, un cahier consacré à l'investissement et de nombreux conseils qui ont fait notre réputation auprès des leaders romands. Dans tous les kiosques. Abonnements: 022 740 05 80 ou www.pme.ch

PME
MAGAZINE

les clés du succès.

Le potentiel d'exportation dans le secteur des services

Une étude destinée au Secrétariat d'État à l'économie (Seco) a tenté de déterminer les branches qui, dans le secteur des services suisses, possèdent le plus gros potentiel à l'exportation. Elle a également cherché à savoir jusqu'à quel point la réglementation l'empêcherait de se réaliser et de combien les exportations pouvaient s'accroître si le marché s'ouvrait. Les résultats montrent que ce sont principalement les assurances-vie, les affaires de «leasing» propres aux groupes et les cliniques frontalières qui profiteraient d'une dérégulation.

Les services ont acquis une position dominante en Suisse. Les deux tiers du chiffre d'affaires de l'économie sont réalisés par le secteur tertiaire. Les entreprises qui en font partie ne servent pas seulement la Suisse, mais aussi, de plus en plus, des clients à l'étranger, et contribuent de manière décisive à l'internationalisation de l'économie suisse. La quote-part des exportations diverge, toutefois, de façon très importante suivant les branches (voir *graphique 1*). D'où cela provient-il? Les branches doivent-elles répondre à des conditions différentes pour exporter? ou existe-t-il des barrières qui empêchent certaines branches de s'internationaliser?

Différencier les services à travers les modes de l'AGCS

On a d'abord procédé à une analyse ex-ante pour déterminer le potentiel économique d'une ouverture du marché pour les fournisseurs de services transfrontières travaillant dans certaines branches. Il s'agit plus particulièrement de définir celles qui possèdent le plus grand potentiel à l'exportation, de comprendre en quoi la réglementation publique peut empêcher de l'exploiter et d'évaluer le volume de ventes supplémentaire en cas d'ouverture du marché.

Il faut entendre par exportation, tout service fourni par une société domiciliée en Suisse à un client résidant à l'étranger. Si on se réfère à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), il existe quatre formes d'exportation:

- le commerce transfrontière (*mode 1*): un fournisseur national fournit une prestation à un client résidant à l'étranger sans que ni l'un ni l'autre ne doive quitter son pays (p. ex.: logistique internationale, assurances);

- la consommation à l'étranger (*mode 2*): un client étranger vient provisoirement sur le territoire national pour percevoir la prestation (c'est le cas du tourisme ou des soins de santé prodigués en Suisse à un hôte étranger);
- la présence commerciale (*mode 3*): la prestation est délivrée par une succursale à l'étranger et chacune d'entre elle représente une valeur ajoutée que perçoit la maison-mère (p. ex.: des prestations de recherche et développement pour un site de production à l'étranger);
- la présence de personne physique (*mode 4*): le prestataire séjourne peu de temps à l'étranger pour y exécuter la transaction (p. ex.: le conseil aux entreprises qui s'effectue à travers des collaborateurs détachés à l'étranger).

Les branches à fort potentiel

Le potentiel à l'exportation d'une branche se définit comme le chiffre d'affaires supplémentaire qu'il lui est possible de réaliser à l'étranger. Son évaluation se base sur deux considérations: (1) les entreprises doivent remplir certaines conditions afin d'exporter leurs prestations à l'étranger; sans cela, il ne peut pas y avoir de potentiel à l'exportation. (2) Si les exportations représentent déjà une partie importante des prestations, leur potentiel est inexistant. Chaque branche ne peut espérer avoir un bon potentiel à l'exportation que si elle remplit correctement les conditions nécessaires et que la quote-part des ventes à l'étranger est encore faible.

Pour évaluer la *quote-part des exportations* des branches de services, on a repris le pourcentage correspondant qui figure dans la statistique de la TVA (voir *encadré 1*). L'évaluation des *conditions à l'exportation* se base sur trois facteurs tirés des études empiriques:

P^r Peter Moser
Conseiller en économie politique auprès du Secrétariat général du Département fédéral de l'économie DFE, Berne

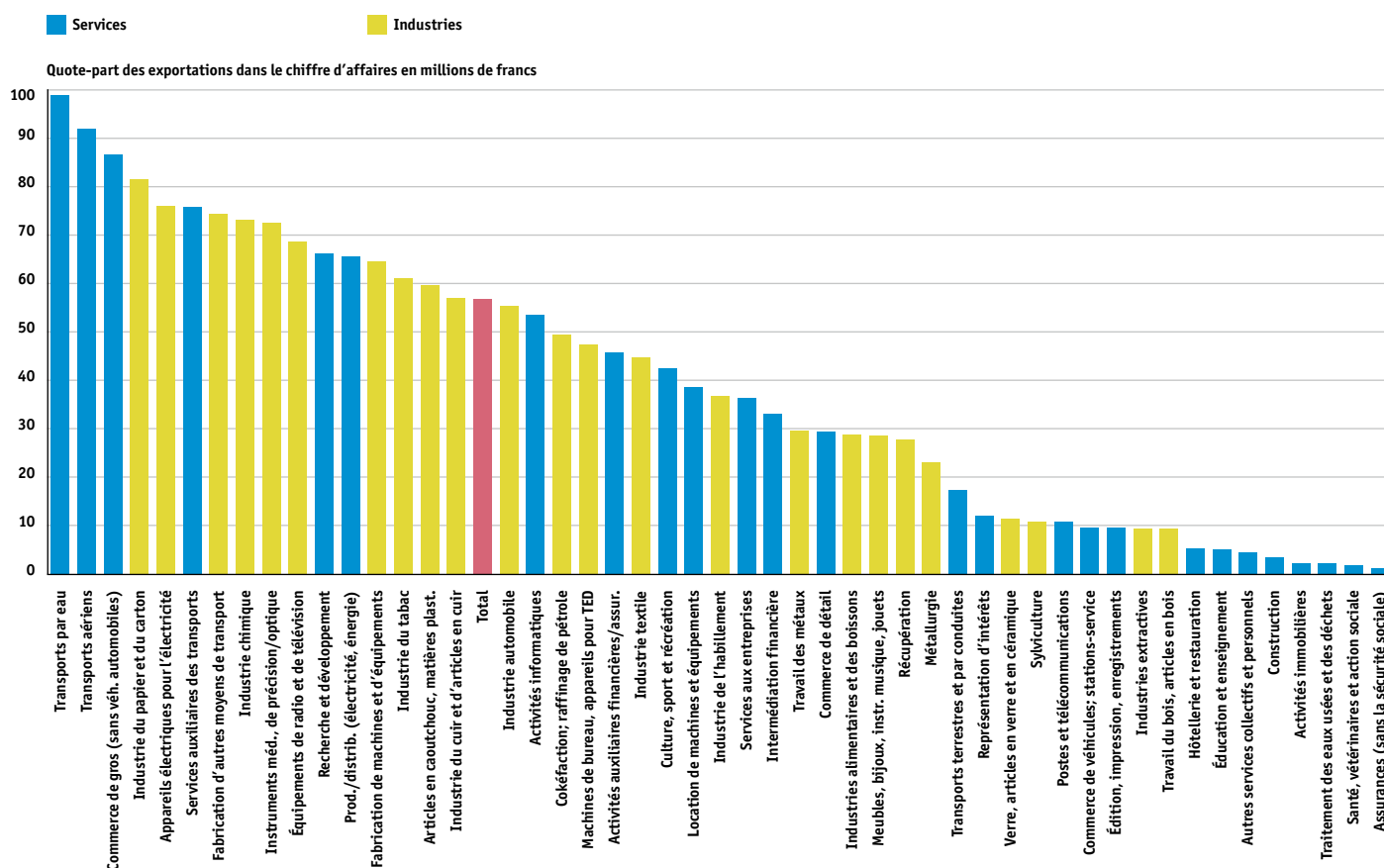
P^r Ralph Lehman
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW, Coire

Michael Forster
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW, Coire

Martin Werner
Forschungsstelle für Wirtschaftspolitik, Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW, Coire

Graphique 1

Quote-part des exportations dans le chiffre d'affaires, par branche



Source: Statistique de la TVA (2007) / La Vie économique

Encadré 1

Mesurer les exportations de services: une tâche difficile

Les exportations de services font l'objet de deux statistiques différentes. La première concerne le chiffre d'affaires à l'exportation qui est saisi dans la statistique de la TVA de l'Administration fédérale des contributions (AFC). Celle-ci tire ses informations de la déclaration d'impôts des entreprises assujetties à la TVA, ce qui permet de connaître leurs chiffres d'affaires et leurs exportations. La statistique de la balance des paiements de la Banque nationale suisse (BNS) constitue une seconde source de données. Les valeurs totales publiées par les deux statistiques divergent considérablement l'une de l'autre, ce qui est à imputer aux méthodes de relevés. La présente recherche s'appuie sur la statistique de la TVA qui, à la différence de la balance des paiements, est structurée suivant la classification Noga, ce qui est indispensable pour une analyse par branche. Les trois points suivants réduisent, toutefois, la pertinence des données:

1. Les entreprises qui ne sont pas assujetties à la TVA n'apparaissent pas dans la statistique. Elles peuvent, pourtant, relever de domaines importants tels que la santé, l'enseignement, la culture et le sport, la location de logements ainsi que de la recherche et développement. Si de tels services sont fournis par des entreprises soumises à l'impôt en raison de leur chiffre d'affaires, ils sont également saisis dans la statistique de la TVA, bien qu'échappant à l'impôt. C'est le cas des mouvements d'argent et de capitaux ainsi que des assurances.

2. Les exportations, pour la statistique de la TVA, ne comprennent pas seulement les marchandises et les services livrés depuis la Suisse à l'étranger, mais aussi les chiffres d'affaires des transactions entre pays étrangers réalisés par des entreprises soumises à l'impôt. Le commerce de gros à l'étranger se trouve dans ce cas. C'est pour cette raison que les valeurs absolues à l'exportation sont supérieures à l'importance de ces mêmes exportations depuis la Suisse; les chiffres relatifs ne devraient, toutefois, être que peu faussés.
3. Le droit qui régit la TVA s'écarte dans des cas importants du principe suivant lequel les exportations de services sont toutes livrées à l'étranger depuis l'établissement du fournisseur. Il en est ainsi des prestations médicales et de l'hôtellerie-restauration ainsi que des services dans les domaines de la culture, de l'art, du sport, de la science, de l'enseignement et des loisirs, qui sont imposés comme des chiffres d'affaires réalisés dans le pays et non à l'exportation, même s'ils ont été demandé par des clients étrangers.

Pour toutes ces raisons, les données figurant dans la statistique de la TVA doivent être prises comme des indicateurs sujets à interprétation de la quote-part à l'exportation et non comme des valeurs précises.

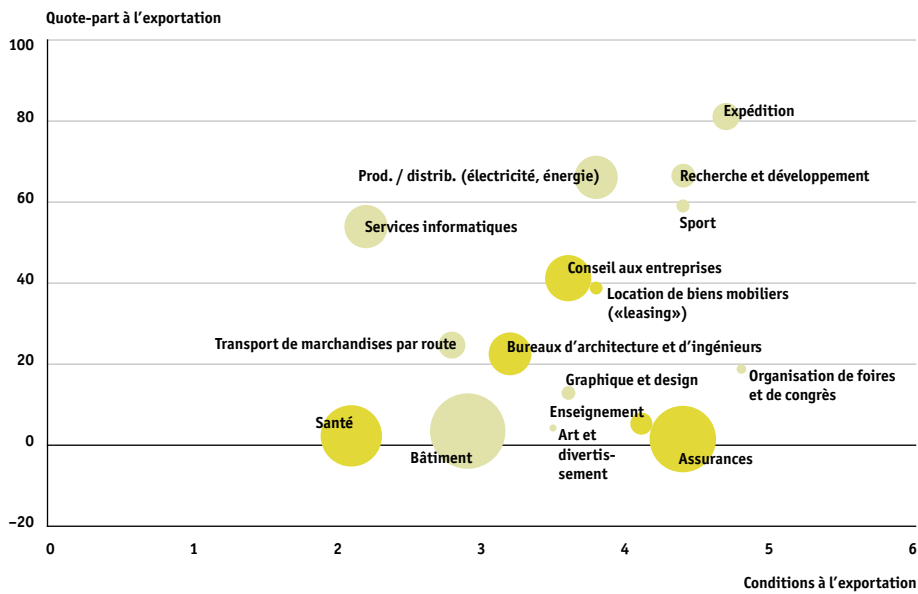
compétitivité, capacité et implication. Ces facteurs dépendent en retour de critères comme le niveau de différenciation et de maturité du produit, la qualité du site de production et l'implication internationale de la direction des entreprises.

Le potentiel d'exportation a été étudié dans un nombre de branches des services bien précis. Celles dont les ventes à l'étranger représentent déjà une partie importante de leur chiffre d'affaires (p. ex.: réassurance, commerce de gros) ou qui sont visiblement peut préparées à l'exportation (p. ex.: commerce de détail, nombreux services aux personnes) ne sont pas prises en compte. C'est également le cas des banques et du tourisme, qui ont été étudiées ailleurs. En ce qui concerne les branches restantes dans l'échantillon, les conditions à l'exportation ont été évaluées par des experts qui connaissent la matière en question soit parce qu'ils agissent pour des associations, soit parce qu'ils participent à la promotion de l'économie ou y effectuent des recherches.

Il en a résulté une matrice qui a permis de positionner les branches étudiées en fonction des conditions qu'elles remplissent à l'exportation et de la quote-part que représentent

Graphique 2

Potentiel à l'exportation des services suisses, par branches



Remarque: le vert vif indique des branches faisant l'objet d'une recherche approfondie.

Source: Moser, Lehmann, Forster, Werner / La Vie économique

leurs ventes à l'étranger dans leurs chiffres d'affaires (voir *graphique 2*). Les cercles représentent les différentes branches, tandis que leur taille reflète leur importance économique mesurée à la valeur ajoutée brute. Le quadrant droit inférieur comprend les branches qui ont les plus grands potentiels d'exportation, soit les bureaux d'architecture et d'ingénieurs, le graphique et design, l'art et divertissement, l'organisation de foires et de congrès, le conseil aux entreprises, l'enseignement, la location de biens mobiliers («leasing») et les assurances. Les cliniques privées présentent, en outre, un potentiel d'exportation relativement important, car elles disposent de bonnes conditions pour cela (au contraire de l'hôpital public). Bien que correctement positionnées dans la matrice, il faut placer peu d'espoir dans les branches «Art et divertissement» et «Organisation de foires et de congrès» en raison de leur faible importance économique.

Démanteler la réglementation pour accroître les exportations

On a également étudié l'impact de la réglementation étatique sur les branches dont le potentiel à l'exportation est important et la façon dont elles empêchent son exploitation. On a, en outre, estimé le volume d'exportations supplémentaires que représenterait leur suppression. Cette estimation a été faite sur la foi d'entretiens menés auprès d'entreprises choisies dans les branches concernées. Il faut

distinguer, à ce propos, trois types de réglementation étatique: celle qui complique l'accès aux marchés étrangers, celle qui entrave la mobilité de la clientèle et celle qui affaiblit la compétitivité des services exportés par rapport aux fournisseurs locaux.

Les réponses des entrepreneurs sondés montrent qu'une dérégulation générerait assez peu d'exportations supplémentaires (voir *tableau 1*). La réglementation – qu'elle soit suisse ou étrangère – ne limite que faiblement l'offre de services transfrontière. Il existe d'autres obstacles bien plus importants à l'accès des marchés étrangers. La fourniture de services nécessite dans de nombreuses branches une présence sur le marché local. Autrement dit, les entreprises ne peuvent pas exporter et la création d'une succursale s'impose. Le niveau élevé des salaires suisses fait surtout que toute prestation de même nature ne peut pas être offerte à un tarif concurrentiel à l'étranger.

Un démantèlement des barrières à l'entrée des marchés étrangers profiterait principalement à l'assurance-vie, aux affaires de «leasing» propres aux groupes et aux cliniques frontalières. Les assurances-vie attendent une croissance significative de leurs exportations en cas de participation sans restrictions aux fonds de pension de l'Union européenne (UE). Les grandes sociétés de «leasing» possèdent un gros potentiel à l'exportation dans le domaine des machines et des installations industrielles. Pour profiter de ces possibilités, il faut des accords de double imposition, une simplification supplémentaire de la fiscalité et des améliorations dans l'application du droit de propriété. En ce qui concerne le domaine de la santé, les cliniques privées frontalières pourraient profiter d'une ouverture des assurances nationales de base: la réglementation actuelle ne gêne guère les cliniques de pointe reconnues internationalement. Le domaine des hautes écoles constitue une particularité: les droits acquittés ne couvrent pas les coûts, ce qui encourage l'afflux des étudiants étrangers. Cela se traduit par des problèmes financiers et de capacité qui posent la question d'une limitation des autorisations accordées et donc d'un frein aux exportations en matière de formation. Si les droits acquittés couvraient les coûts, les exportations pourraient reculer, abstraction faite des instituts supérieurs fortement profilés au plan international.

Recommandations concernant la dérégulation des assurances et du «leasing»

Au vu des résultats de l'étude, il est de toute première importance que le marché s'ouvre pour les branches de l'assurance et

Tableau 1

Récapitulatif des résultats

Branche	Réglementation	Autres barrières aux exportations	Potentiel développable à l'exportation
Bureaux d'architecture et d'ingénieurs	<ul style="list-style-type: none"> - Obligation d'adhérer à une association professionnelle nationale (E) - Divergences dans les normes nationales de construction (S+E) 	<ul style="list-style-type: none"> - Architecture régionale spécifique - Obligation d'une présence sur les lieux lors de la construction - Coûts salariaux relativement élevés en Suisse - Grande demande de construction en Suisse 	- Faible
Santé	<ul style="list-style-type: none"> - Base cantonale du financement (S) - Difficulté d'acquisition des fournitures médicales à l'étranger (S) - Remboursement des prestations de base (S) 	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptation à la culture et à la langue - Localisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible - Seulement pour les cliniques frontalières
Conseil aux entreprises	<ul style="list-style-type: none"> - Autorisations d'entrer et de séjourner (S+E) - Obligation de transparence dans les données informatiques (E) - Flou dans l'imposition des activités de conseil (E) 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts salariaux relativement élevés en Suisse - Exigences du management 	- Faible
Enseignement	<ul style="list-style-type: none"> - Subvention des droits d'études (S) - Autorisations d'entrer et de séjourner pour étudier (S) - Possibilités d'emploi limitées pour les étudiants (S) - Permis de travail pour les enseignants (S) 	- Force du franc suisse	- Négatif
«Leasing»	<ul style="list-style-type: none"> - Vérification de la diligence et de la solvabilité (S) - Absence d'accords de double imposition (S+E) - Réglementation des contrats de cession d'usage (principe du nantissement, S) - Différences dans les droits nationaux de propriété (S+E) - Différences dans les jurisprudences nationales (S+E) - Obligations de conformité spécifiques au pays (E) - Les produits de «leasing» doivent être autorisés dans certains pays (E) 	- Force du franc suisse	<ul style="list-style-type: none"> - Moyen - Surtout dans le domaine des affaires de «leasing» propres aux groupes
Assurances	<ul style="list-style-type: none"> - Impôt sur le chiffre d'affaires (S) - Standardisation de l'assurance-vie (S) - Loi fédérale sur le blanchiment d'argent (S) - Exigences en capital (S) - Limites aux prestations d'assurances transfrontières (E) - Exclusion des fonds de pension communautaires (E) 	- Manque de ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Faible dans le domaine non-vie - Moyen dans le domaine vie

Légende: S: réglementation suisse, E: réglementation étrangère

Source: Moser, Lehmann, Forster, Werner / La Vie économique

du «leasing». Dans le premier cas, il est urgent d'harmoniser la réglementation et le système fiscal suisses avec ceux en vigueur à l'étranger – et principalement l'UE –, afin que nos assurances puissent se battre à armes égales. Deuxièmement, il faut étudier une généralisation de l'accord entre la Suisse et l'UE concernant l'assurance directe à tous les services et leur libre-circulation; cela permettrait aux entreprises suisses de proposer des produits d'assurance à l'extérieur du pays sans devoir y établir de succursale. Le plus gros potentiel d'exportation réside dans une participation à droits égaux des assurances-vie helvétiques aux fonds de pension européens.

En ce qui concerne le «leasing», il faut voir dans quelle mesure on peut réduire les coûts provenant des obligations liées à la gestion du risque et à la vérification de la solvabilité. Les règles de droit civil qui s'appliquent au «leasing» souffrent, en outre, d'incertitude lorsque les transactions se déroulent au plan

international. Il serait également opportun de conclure des accords de double imposition avec les principaux marchés visés, de même qu'il conviendrait d'accélérer et de simplifier la procédure actuelle de remboursement de la TVA.

La règle des 90 jours entrave-t-elle le commerce suisse des services et de quelle façon?

L'article ci-contre présente les résultats d'une étude consacrée à la règle des 90 jours qui figure dans le cadre légal des accords liés aux services que les États-membres de l'Union européenne (UE) ont signé avec la Suisse. L'étude cherche à identifier les obstacles que cette exigence oppose aux fournisseurs suisses de services dans l'UE¹. Les recherches se concentrent sur les entreprises².

- 1 L'établissement d'entreprises suisses de services dans l'UE, en conformité avec le droit communautaire, n'est pas prise en compte.
- 2 Nous tenons à remercier M. David Herren pour l'aide qu'il a bien voulu accorder à nos recherches.
- 3 Eurostat, Statistiques commerciales UE-Suisse. Mentionnons que les chiffres utilisés par l'UE et par la Suisse peuvent présenter des divergences. Il faut admettre qu'il existe des lacunes en matière d'information sur les services des deux côtés.
- 4 Directive 2006/123/CE relative aux services dans le marché intérieur (2006) JO L 376/36.



L'étude porte sur une vaste palette de services commerciaux qui exigent des mouvements de spécialistes, tels que le conseil juridique, la comptabilité et l'audit, l'ingénierie, les tests et l'analyse techniques, les services informatiques et la représentation commerciale.

Photo: Keystone

La Suisse est un pays qui favorise fortement l'ouverture sur le monde extérieur; elle exporte tous les ans pour quelques 50 milliards d'euros et fait partie et fait partie du peloton de tête des principaux exportateurs mondiaux de services, puisqu'elle représentait à elle seule en 2009 2,5% des échanges globaux en ce domaine (un chiffre nettement supérieur à sa quote-part dans le produit intérieur brut mondial). Ces dernières années, la Suisse a constamment accru ses ventes de services à l'étranger et elle est devenu, en ce domaine, un exportateur net avec lequel il faut compter. Malgré cela, sa balance des ser-

vices reste fortement déficitaire par rapport à l'UE – de loin son principal partenaire commercial – de quelque 20 milliards d'euros en 2009³, ce qui représente le surplus communautaire le plus important dégagé dans ce secteur au plan bilatéral.

Les services commerciaux jouent un rôle fondamental dans une économie moderne. Il peut donc s'avérer utile de regarder d'un peu plus près ce secteur. Le *graphique 1* ventile les exportations mondiales de services par branche. Nombre d'activités (services informatiques, immobilier, R&D, ainsi que les services aux entreprises comme le conseil juridique, la comptabilité et l'audit, la recherche de marché, la publicité, etc.) ont pleinement profité de l'externalisation de la production. Cette fragmentation ainsi que l'émergence de chaînes de valeurs ajoutées en matière de prestations de services peut expliquer la rapidité de leur récente progression.



Panagiotis Delimatsis
Professeur associé de droit international et européen à l'université de Tilburg, Pays-Bas



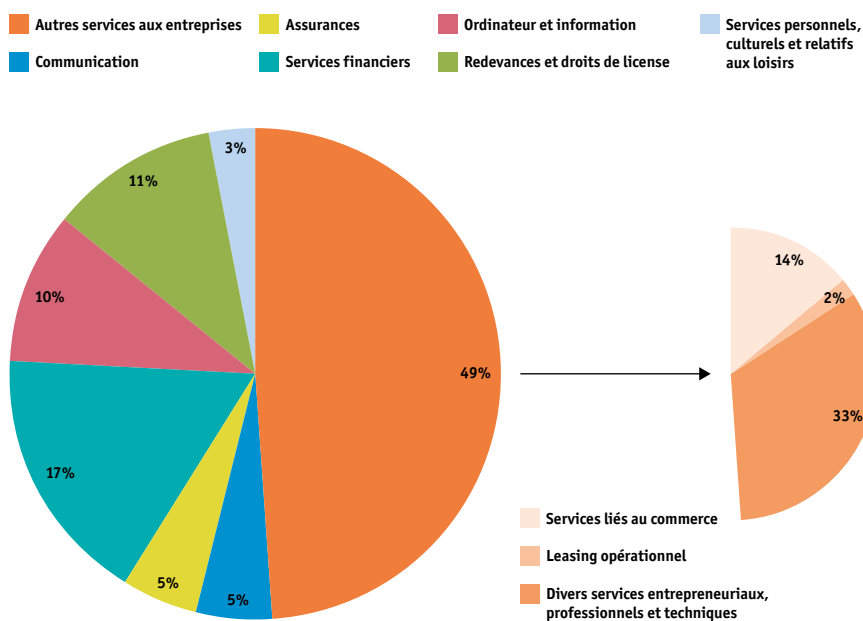
Pierre Sauvé
Directeur adjoint de gestion, Direction des études, World Trade Institute, université de Berne

Portée de l'étude

L'étude se concentre sur les obstacles rencontrés par les fournisseurs suisses de

Graphique 1

Exportations mondiales de services commerciaux: ventilation en 2007



Source: Secrétariat de l'OMC (2009) / La Vie économique

services dans l'UE, notamment la règle des 90 jours qui figure dans l'accord sur la libre-circulation des personnes (ALCP). L'entrée en vigueur de la directive sur les services en 2009⁴ a éveillé des craintes concernant la compétitivité suisse, celle-ci pouvant principalement être affectée par les simplifications administratives que l'UE impose à ses membres.

L'étude porte sur une vaste palette de services commerciaux qui exigent des mouvements de spécialistes, tels que le conseil juridique, la comptabilité et l'audit, l'ingénierie, les tests et l'analyse techniques, les services

informatiques et la représentation commerciale. L'attention se porte également sur des catégories professionnelles comme électriciens, fournisseurs de services sportifs (p. ex.: moniteur de ski, guide montagnard), infirmiers et sages-femmes. Le relevé des données confirme que certaines activités sont plus facilement exportables que d'autres. L'accord vise principalement à faciliter le mouvement des personnes physiques et à libéraliser la fourniture des services de courte durée.

Les principaux résultats de l'étude

Les obstacles à l'entrée du marché sont insuffisamment documentés

Plus de 30 associations professionnelles suisses ainsi qu'un échantillon d'entreprises individuelles en amont (principalement des PME actives dans différents pays de l'UE) ont été identifiées lors de l'élaboration de cette étude. Ces contacts devaient permettre de définir et de hiérarchiser les obstacles auxquels doivent faire face les fournisseurs de services suisses dans l'UE. À notre surprise, les associations n'ont que peu réagi à nos demandes, alors que les entreprises individuelles et les fournisseurs de services étaient davantage prêts à partager leurs expériences. Il nous a fallu, dès lors, recourir à des entretiens téléphoniques avec des fournisseurs de services individuels et recueillir des informations anecdotiques puisées dans des sources pertinentes (notamment journaux, publications scientifiques ou études plus anciennes abordant le même sujet).

Notre étude révèle un certain décrochage entre les associations professionnelles, les fournisseurs de services aux entreprises et les autorités compétentes en ce qui concerne les barrières que les sociétés suisses rencontrent à l'entrée du marché unique. Les associations semblent avoir peu (ou même aucune) information sur la question (voir encadré 2).

Les obstacles sont supérieurs chez nos voisins

Les conditions offertes aux services suisses sont moins favorables dans les pays voisins que dans d'autres États membres. Nombre de fournisseurs sondés ont noté à ce propos le formalisme réglementaire et administratif de la France, de l'Allemagne et de l'Italie. Cette question semble davantage toucher les petits fournisseurs que les grands, ces derniers pénétrant les marchés voisins malgré des coûts de mise en conformité relativement élevés.

Un manque de transparence réglementaire

L'étude a également permis d'identifier des lacunes dans certaines procédures concernant les marchés publics. La question

Encadré 1

Les accords bilatéraux entre la Suisse et l'UE

Après le rejet de l'EEE par le peuple en 1992, la Suisse a décidé d'adopter une approche sectorielle, avec possibilité de rapprochements à long terme et évolution parallèle de la réglementation. En 1999, la Suisse concluait sept accords bilatéraux avec l'UE (bilatérales I), qui complétaient l'accord de libre-échange de 1972. Neuf nouveaux accords s'y ajoutaient en 2004 (bilatérales II). Le document le plus important de l'ensemble est l'accord sur la libre circulation des personnes (ALCP) confirmé en 2009 et étendu aux nouveaux membres de l'UE, comme la Roumanie et la Bulgarie. Les parties contractantes confirment dans le préambule qu'elles sont décidées «à réaliser la libre circulation des personnes entre [elles] en s'appuyant sur les dispositions en application dans la Communauté européenne». Elles doivent, en outre, prendre toutes les mesures nécessaires pour que les droits et obligations équivalant à ceux contenus dans les

actes juridiques de la Communauté européenne auxquels il est fait référence trouvent application dans leurs relations. Il sera également tenu compte de la jurisprudence pertinente de la CJUE antérieure à 1999, date de signature du traité. L'acte final contient, enfin, une déclaration générale des parties contractantes qui «prendront les dispositions nécessaires afin d'appliquer aux ressortissants de l'autre partie contractante l'acquis communautaire conformément à l'accord conclu entre elles». Elles s'engagent de même «à entamer des négociations sur une libéralisation générale de la prestation de services sur la base de l'acquis communautaire dès que possible». Celles-ci ont débuté en juin 2002 avec les négociations sur les bilatérales II: on a, ensuite, décidé de les découpler lors de la quatrième réunion. En 2003, la suite des négociations a été repoussée à une date indéterminée.

concerne plus particulièrement les services se rapportant à l'ingénierie. Des pratiques favorisant les producteurs locaux et faussant donc la concurrence ont, en outre, été mentionnées, notamment en ce qui concerne les projets énergétiques.

Des barrières linguistiques et culturelles quasi inexistantes

Même si elles se voulaient non-discriminatoires, les restrictions qui frappent la publicité pourraient se révéler contraignantes envers les étrangers qui tentent de pénétrer le marché communautaire pour la première fois, cette remarque valant également pour les fournisseurs suisses de services. Ces restrictions peuvent aller de l'interdiction de publicité pour certaines activités (p. ex.: celles qui sont liées aux services juridiques) à des limitations pour des annonces utilisant des moyens spécifiques. L'étude suggère également que, lorsque des fournisseurs traversent la frontière avec leur équipement, ce dernier peut faire l'objet de lourdes procédures de déclaration. Or, il s'agit de matériel sophistiqué (et cher) essentiel à la fourniture du service à l'étranger. Cette dernière barrière fait ressortir le lien étroit qui unit la libéralisation des biens et des services. Elle rappelle également combien la réglementation du commerce des biens peut entraver le libre accès aux services.

La Commission européenne avait commandé une étude sur l'importance de la concurrence qui régnait dans les services aux entreprises au sein de l'UE⁵: les questions liées aux langues et aux approches socioculturelles y étaient mentionnées comme autant d'obstacles. Ce secteur est manifestement très sensible aux différences linguistiques. Les entreprises suisses, qui sont traditionnellement plurilingues et ouvertes aux différences culturelles, possèdent ainsi un avantage comparatif non négligeable sur de nombreux fournisseurs de services établis dans l'UE. Il n'est, dès lors, pas étonnant qu'aucun des sondés suisses n'ait mentionné les différences socioculturelles ou linguistiques comme autant d'obstacles réels à leurs activités transfrontalières.

Prix et force du franc

La compétitivité-prix constitue un problème extrêmement préoccupant pour les sondés, surtout dans une période où le franc suisse n'a cessé de s'apprécier vis-à-vis de l'euro. L'excessive volatilité des changes a été considérée comme préjudiciable aux marges bénéficiaires et, par conséquent, à l'envie d'exporter. Mentionnons que ces mêmes fournisseurs considèrent le marché suisse comme très ouvert et dynamique. Ce n'est

que lorsque ces entreprises, principalement des PME, s'engagent davantage sur les marchés européens qu'elles réalisent que la compétition est bien plus redoutable que prévu.

Retards et coûts de conformité réglementaire

Le rôle des associations professionnelles a également été pointé du doigt. Les corps de métiers techniques étudiés considéraient que l'enregistrement auprès des associations professionnelles locales – ouvert sur la base de procédures manquant de clarté – pouvait poser des problèmes sous la forme de délais et de coûts de conformité injustifiables, pouvant générer des retards ou même compromettre la prestation. Comme les considérations sanitaires et de sécurité sont courantes dans les professions techniques, les autorités locales peuvent ainsi retarder ou entraver le droit d'un fournisseur suisse à accéder librement pendant 90 jours à un marché pour y effectuer sa prestation.

Des contacts insuffisants avec les intermédiaires

Un autre obstacle lié à celui décrit précédemment a été évoqué: l'insuffisance des contacts avec les fournisseurs locaux, lesquels pourraient servir de relais pour accéder sans problème à un marché communautaire précis. Cela illustre le besoin d'une coopération transfrontière accrue entre les associations professionnelles. Il semble que celles qui agissent au sein de l'UE sont plus puissantes et s'imposent davantage en raison de leurs besoins d'agir efficacement auprès des institutions communautaires et des instances réglementaires.

Un marché suisse fragmenté

Le fait que les professions techniques affrontent autant d'obstacles peut refléter la fragmentation relative du marché suisse des services, approvisionné par des entreprises qui vont du spécialiste indépendant à la très grosse structure. Cette fragmentation provient de la faible influence des associations professionnelles au plan fédéral et de l'éventuelle protection dont bénéficient le marché local auprès des milieux intéressés, surtout au plan cantonal. Certaines professions ne sont ainsi pas réglementées de la même manière dans tous les cantons, ce qui peut limiter la concurrence sur le marché intérieur et miner la compétitivité des spécialistes suisses vis-à-vis de leurs concurrents européens.

Cette fragmentation devrait poser des problèmes plus importants à l'avenir. En effet, si la directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles⁶ est reprise par la Confédération, comme c'est prévu, le secteur subira de nom-

Encadré 2

Comment les entreprises surmontent-elles les obstacles?

Comme les associations professionnelles sont mal informées, les entreprises doivent recourir à leurs propres moyens. C'est ainsi que les exportateurs suisses de services internalisent ou surmontent les obstacles que le marché communautaire leur oppose en:

- coopérant avec des partenaires européens;
- recourant à une assistance juridique pour résoudre les problèmes avec les autorités et les organismes privés (en cas d'auto-régulation);
- se mettant en conformité avec les exigences des autorités, même si elles sont lourdes, en contradiction avec l'accord ou onéreuses;
- installant une succursale sur le marché européen (solution extrême).

L'étude suggère que toutes ces options sont utilisées. Ainsi, les grandes entreprises suisses de conseil juridique préfèrent coopérer au cas par cas avec une consœur établie dans l'UE plutôt que d'ouvrir une succursale. En général, les prestataires suisses de services sont satisfaits s'ils ne sont pas discriminés par rapport à d'autres fournisseurs de l'UE (ou d'un pays tiers) tentant de pénétrer le même marché.

5 Commission européenne, *Rapport sur la concurrence dans le secteur des professions libérales*, COM(2004)83, 9 février 2004.

6 Directive 2005/36/CE relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles (2005), JO L 255/22.

7 Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie (OFFT), *Neue europäische Richtlinie über die Anerkennung von Berufsqualifikationen (RL 2005/36/EG) – Erläuternder Bericht (Anhörung)*, 2006.

8 Voir par exemple les affaires C-452/04, Fidium Finanz AG vs. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2006) ECR I-9521; C-541/08, Fokus Invest, jugement du 11 février 2010; C-70/09, Hengartner und Gasser, jugement du 15 juillet 2010.

9 Lors de l'interprétation de l'ALCP, la jurisprudence de la CJUE doit être évaluée au cas par cas.

10 À l'inverse, le droit européen comprend un test de proportionnalité qui permet à la CJUE d'entreprendre une telle pesée des intérêts.

breux changements et la réglementation devra être renforcée (plutôt que l'inverse), surtout afin de protéger la santé et la sécurité publiques⁷.

Conclusion

L'étude montre qu'une partie importante des règles et de la logique qui guident le marché intérieur européen ne devraient pas être considérées comme automatiquement transposables lorsqu'un fournisseur suisse est impliqué⁸. Cela provient du fait que l'ALCP ne prévoit pas de cadre réglementaire dans le domaine des services comparable à celui du marché unique ou de l'EEE. Il serait, toutefois, erroné de conclure que l'accord n'a pas amélioré les conditions d'accès au marché communautaire pour les services suisses et ceux qui les fournissent, notamment lorsque les interventions sont de courte durée. Le fait que plusieurs entrepreneurs suisses aient déclaré ne pas pouvoir être compétitifs en matière de prix lorsqu'ils exportent sur le marché européen donne à penser que *les entreprises suisses misent davantage sur la qualité que sur le prix*.

La diversité des services aux entreprises transforme toute affirmation sur la nature et l'impact des barrières réglementaires qui pourraient aller à l'encontre de l'ALCP en un exercice téméraire. C'est encore plus le cas lorsque l'attention se porte sur les lois, les règlements et les dispositions administratives. Ceux-ci peuvent se justifier dans certaines circonstances: c'est, par exemple, ce que la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) a accepté au fil des ans sous la forme de dérogations légitimes (appelées «exigences impératives»). Étaient concernées la protection des travailleurs, celle du système de sécurité sociale, la prévention des fraudes ainsi que la protection du destinataire de la prestation à travers des règles et le secret professionnel⁹. L'ALCP ne contient aucune disposition permettant d'équilibrer les intérêts de la libre-concurrence et des valeurs sociales¹⁰.

L'étude montre nettement la nécessité de sensibiliser davantage les fournisseurs suisses de services aux possibilités que l'accord leur offre. Il faut, en outre, renforcer les mécanismes internes de collecte et de diffusion – y compris en direction des autorités gouvernementales – des informations concernant les obstacles à l'accès au marché européen. Il est également nécessaire de *créer des plateformes d'information* permettant aux fournisseurs suisses de s'adresser à des interlocuteurs compétents – que ce soit dans les milieux professionnels, entrepreneuriaux ou gouvernementaux – *pour leur rapporter les obstacles*

rencontrés lors de leurs prestations temporaires dans l'UE. Ces plateformes peuvent être électroniques et gérées par les associations professionnelles, si ce n'est par l'autorité gouvernementale compétente.

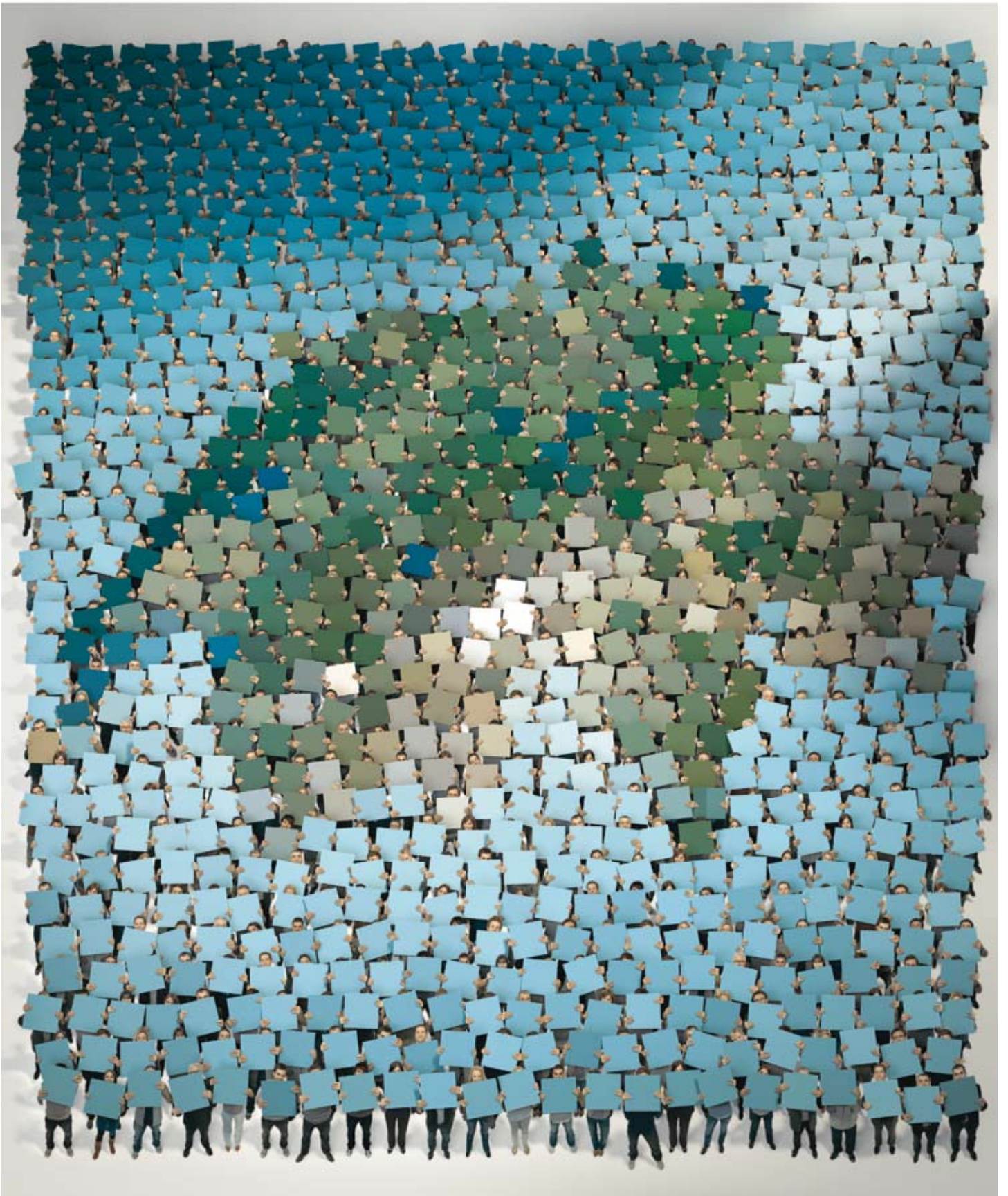
Plus de dix ans après la signature de l'ALCP, on peut dire que les relations bilatérales dans le domaine de la libre circulation des personnes et des services en est encore à ses balbutiements. La réglementation des services à l'intérieur de l'UE a subi des changements significatifs avec, par exemple, la directive 2005/36 ou la directive sur les services. De telles mesures et efforts d'intégration affectent clairement les exportateurs de services suisses dans l'UE. Bien que ces derniers ne semblent pas considérer pour l'instant ces événements comme indûment préoccupants, ces derniers pourraient fournir l'occasion d'une réflexion plus nourrie sur le potentiel que recèle le marché européen pour les exportations de services. Cela est d'autant plus utile que, bien que dynamique, le marché intérieur suisse n'en demeure pas moins relativement exigu, mature dans bon nombre de secteurs et déjà fortement exposé à la concurrence extérieure. ■

Encadré 3

Les principales dispositions juridiques concernant le commerce bilatéral des services

La pierre angulaire de l'ALCP est l'article 5.1, suivant lequel «un prestataire de services ... bénéficie du droit de fournir un service pour une prestation sur le territoire de l'autre partie contractante qui ne dépasse pas 90 jours de travail effectif par année civile». Cela signifie qu'une entreprise suisse peut offrir ses services dans les 27 pays de l'UE, pour autant que l'ensemble des jours ouvrés ne dépasse pas trois mois. L'article 17a de l'annexe I précise que, durant cette période, toute restriction à une prestation de services transfrontalière – qu'elle provienne d'une personne physique ou morale – est interdite. L'article 19 de cette même annexe I stipule que le prestataire de services peut exercer, dans la limite des 90 jours, son activité dans l'Etat où la prestation est fournie dans les mêmes conditions que celles que cet Etat impose à ses propres ressortissants.

Aucun permis de séjour n'est nécessaire dans cette limite de temps; une carte d'identité valide ou un passeport identifiant clairement la nationalité de son détenteur suffit. Le prestataire peut, toutefois, être soumis à des lois, réglementations et procédures administratives durant ces 90 jours si ceux-ci servent une «exigence impérative» qui va dans l'intérêt de la population. D'importantes exceptions existent dans les domaines des services financiers et des agences de travail temporaire et intérimaire. Conformément à l'article 5.2(b) et en conjonction avec l'article 17(b) et 20.2 de l'annexe I, le délai de 90 jours peut être dépassé pour autant que le prestataire ait reçu une autorisation du pays concerné de fournir sa prestation. Les dispositions ci-dessus s'adressent également aux *destinataires* de services (article 23 de l'annexe I).



NOUS VOUS OFFRONS 1000 FORCES
SOUS UNE SEULE ENSEIGNE.

 **SWISSprinters**

Nos 1000 collaborateurs dans toute la Suisse se distinguent par des compétences multiples. Votre conseiller personnel se charge d'élaborer une solution qui réunit toutes les prestations indispensables à la réussite de votre projet et qui répond de manière optimale à vos besoins – aussi individuels soient-ils.

www.swissprinters.ch

L'internationalisation du secteur des services de l'économie suisse

Dans le présent article¹, les auteurs abordent les questions suivantes: quels sont les facteurs qui font que les entreprises de services décident d'investir à l'étranger? Quelle forme et quelle ampleur leurs engagements à l'étranger prennent-ils? L'étude a été réalisée selon trois critères: les différents facteurs à l'origine de la présence des entreprises à l'étranger ont d'abord été déterminés. Les interdépendances des services entre la maison mère et ses filiales à l'étranger ont, ensuite, fait l'objet d'un examen. Enfin, on a voulu savoir si les investissements à l'étranger – une forme de délocalisation – affaiblissent, comme on l'imagine souvent, ou au contraire renforcent (en créant des activités complémentaires) la place économique suisse.

1 L'article se réfère à une étude effectuée à la demande du Secrétariat d'État à l'économie (Seco). Une enquête a été réalisée à cette occasion auprès des entreprises dans les secteurs de l'industrie, de la construction et des services selon un sondage représentatif.

2 Par activités directes à l'étranger, on entend la présence locale d'entreprises à l'étranger sous la forme de filiales, d'entreprises conjointes ou de contrats de coopération à long terme.

La présence des sociétés de services suisses dans l'économie mondiale, que ce soit par leurs exportations ou leurs activités directes à l'étranger², n'est pas aussi importante que celle des entreprises industrielles qui, elles, sont fortement mondialisées (voir *tableau 1*). Les principales raisons de cette différence tiennent à la plus faible négociabilité des services, aux réels obstacles rencontrés par les entreprises qui les fournissent, à leur champ d'action géographique réduit et à leur taille souvent faible. La proportion des entreprises de services exportatrices s'élève tout de même à 30% et 12% sont directement présentes à l'étranger. Ces pourcentages sont deux fois plus élevés dans l'industrie, puisque les activités à l'étranger dépendent fortement de la taille de l'entreprise; cette constatation s'applique encore mieux à la présence directe à l'étranger qu'aux exportations. On voit aussi que 25% de toutes les entreprises qui ont exercé des activités directes à l'étranger en 2010 ont investi pour la première fois à l'étranger après 1990; ce pourcentage monte même à 50% chez les petites entreprises et les entreprises de services à fort coefficient de savoir. De nombreux facteurs ont contribué à accélérer l'internationalisation: la baisse des coûts de l'information et des transports, les accords bilatéraux avec l'UE, l'ouverture de l'Europe de l'Est, la libéralisation des marchés des capitaux et des infrastructures et les stratégies de croissance qui sont de plus en plus axées vers l'extérieur dans les pays émergents.

Les déterminants des activités à l'étranger

Le modèle OLI de *Dunning (2000)*, qui regroupe les approches les plus importantes pour expliquer les différents investissements à l'étranger, a servi de cadre de référence théorique à l'analyse des activités des entreprises à l'étranger. Selon celui-ci, trois

groupes de facteurs incitent une entreprise à s'implanter à l'étranger:

- la combinaison profitable de *caractéristiques spécifiques à l'entreprise* comme la capacité d'innover, le capital humain, l'expérience à l'étranger («O-Advantages»);
- les *désavantages de la localisation* comme les coûts salariaux élevés, un marché fortement réglementé («L-Disadvantages»);
- *l'internalisation des relations commerciales*, en reprenant, par exemple, un fournisseur pour garantir la qualité des composants-clés («I-Advantages»).

Le modèle OLI permet d'expliquer de manière relativement précise les activités des entreprises à l'étranger. Dans les deux secteurs, leurs forces spécifiques sont le moteur de leurs activités à l'étranger (voir *tableau 2*). Elles correspondent aux avantages comparatifs de la Suisse (capacité d'innover, capital humain, etc.). Les déterminants de la présence directe à l'étranger ne diffèrent pas énormément entre le secteur des services et celui de l'industrie. Les différences portent principalement sur l'autofinancement (significatif seulement dans le secteur des services), la coopération locale (importante seulement dans l'industrie), la concurrence par le prix (importante seulement dans le secteur des services), l'âge de l'entreprise (ne joue un rôle que pour l'industrie) et sa taille.

Une comparaison entre les entreprises exportatrices et celles établies à l'étranger montre qu'avec le nombre croissant de fonctions entrepreneuriales délocalisées à l'étranger, les variables du modèle OLI exercent visiblement une plus forte influence dans le deuxième cas que pour les «exportateurs purs» (cette observation est principalement valable pour les entreprises industrielles). Les entreprises de services qui opèrent au niveau international ne se différencient que par rapport à celles qui restent confinées au marché intérieur.

Spyros Arvanitis
Responsable du domaine de recherche Économie de l'innovation, KOF, EPF Zurich

Heinz Hollenstein
Conseiller stratégique et coordinateur du KOF, EPF Zurich

Marius Ley
Collaborateur scientifique du KOF, EPF Zurich

Tobias Stucki
Collaborateur scientifique du KOF, EPF Zurich

Tableau 1

Pourcentage des entreprises exportatrices ou ayant une présence directe à l'étranger

	Exportation	Présence à l'étranger
Secteur		
Secteur des services	29	12
Industrie	62	23
Construction	10	2
Taille de l'entreprise		
5-49 salariés	32	11
50-249 salariés	50	23
> 250 salariés	60	41
Total	37	14

Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

Tableau 2

Activités à l'étranger: oui ou non – Estimation des probits

Variables explicatives	Industrie	Services
O-Advantages		
R&D	+	+
Part des personnes formées dans le tertiaire	+	+
Investissements par salarié		
Protection contre les imitations	+	+
Autofinancement		+
Âge de l'entreprise	+	
I-Advantages		
Coopération dans le pays	+	
L-Advantages		
Seulement le marché local	-	-
Conditions du marché		
Concurrence par le prix		+
Evolution de la demande	+	+
Taille de l'entreprise	+	+
Taille de l'entreprise au carré	-	

Remarque: signes seulement pour les variables avec des coefficients statistiquement significatifs (niveau de test: 10%)

Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

L'interdépendance des services entre la maison mère et les filiales étrangères

Une fois que l'entreprise est présente à l'étranger, quelle est la part des unités étrangères (sauf les coopérations) dans les activités de l'ensemble du groupe?

L'estimation repose sur la quote-part moyenne à l'étranger du chiffre d'affaires, de l'emploi, des investissements et des coûts de la recherche et du développement (R&D) en 2008, qui varie entre 38% (chiffre d'affaires) et 28% (R&D). Dans le secteur des services, ces proportions se situent à un niveau plus bas – de 3 (R&D) à 8 points (emploi) – que dans l'industrie.

Il faut, toutefois, noter que ce calcul de la valeur moyenne en pourcent fait abstraction de la taille de l'entreprise. En cas d'extrapolation, les activités à l'étranger des grandes entreprises, pour lesquelles le marché suisse n'est, le plus souvent, pas intéressant, feraient une grande différence. Le fait que la part de la R&D à l'étranger est plus faible que celle

de l'emploi indique que les entreprises veulent exercer un contrôle direct sur la production du savoir; ajoutons encore que le personnel disponible pour la R&D est beaucoup plus nombreux en Suisse que sur la plupart des sites à l'étranger.

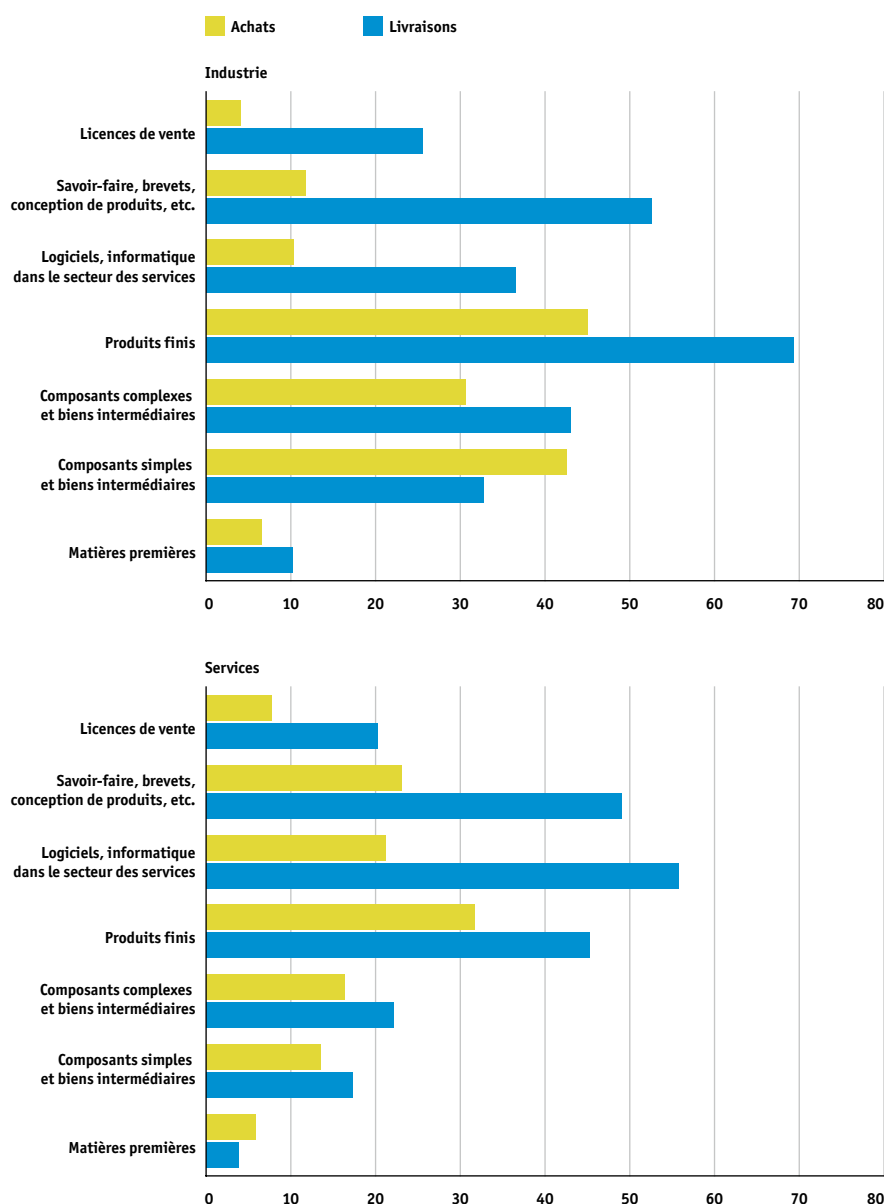
La nature et l'interdépendance des services internes au groupe sont un aspect de l'internationalisation qui n'a encore jamais été étudié en Suisse. Pour l'analyse, on distingue quatre sortes de marchandises (matières premières, composants et produits intermédiaires simples, composants et produits intermédiaires complexes, produits finis) et trois types de services (logiciels et TI, savoir-faire et brevets, licences de vente). Les évaluations montrent (voir graphique 1) que, tant dans le secteur des services que dans l'industrie, la proportion d'entreprises qui four-

nissent est 80% plus élevée que pour celles qui achètent. Le criblage des profils des fournisseurs et des bénéficiaires montre que, dans les deux secteurs, trois types de services basés sur les connaissances, à savoir logiciels et TI, savoir-faire et brevets, ainsi que licences de vente, enregistrent des «surplus de fournitures» particulièrement élevés. En considérant le volume des livraisons, autrement dit la somme des livraisons et des achats, on voit que, dans l'industrie, les maisons mères sont spécialisées surtout dans la fourniture de savoir-faire et de brevets, de produits finis et de composants et biens intermédiaires complexes, alors qu'on achète à l'étranger des composants et des biens intermédiaires simples en grande quantité. Dans le secteur des services, outre les produits finis, ce sont surtout les logiciels et TI qui jouent un grand rôle dans les livraisons des maisons mères. Le modèle de l'interdépendance des services internes au groupe correspond aux avantages comparatifs de la Suisse. Alors que les activités à fort coefficient de savoir et qui requièrent un capital humain sont principalement établies en Suisse, les unités à l'étranger servent à distribuer les marchandises sur les marchés locaux et à acheter des biens intermédiaires simples. De ce fait, les points et réseaux de vente établis à l'extérieur sont surtout alimentés avec des produits finis et les sites de production avec des composants et des produits intermédiaires complexes.

Les données quantitatives confirment que les maisons mères présentent des excédents de livraison. Environ 30% des entreprises de services et plus de 40% des entreprises industrielles livrent plus de 15% de leurs exportations à leurs unités à l'étranger. En revanche, dans les deux secteurs, seulement 20% des maisons mères acquièrent plus de 15% de leurs importations dans leurs unités

Graphique 1

Pourcentage des maisons mères qui fournissent à leurs unités à l'étranger ou qui s'approvisionnent chez elles



Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

Tableau 3

Importance de l'interdépendance des services entre la maison mère et ses filiales à l'étranger

Importations de biens et de services des filiales à l'étranger vers la maison mère, en % de ses importations totales		
Pour cent	Industrie	Services
0	36	42
1-15	45	39
16-50	15	11
51-100	4	8
Total	100	100

Exportations de biens et de services de la maison mère vers ses filiales à l'étranger, en % de ses exportations totales		
Pour cent	Industrie	Services
0	13	23
1-15	42	48
16-50	23	19
51-100	22	10
Total	100	100

Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

à l'étranger (voir *tableau 3*).

Les motifs justifiant les activités à l'étranger

Les explications ci-dessus ont déjà fourni des indications sur les motifs qui incitent les entreprises à s'adonner à des activités à l'étranger. On analysera ci-après séparément les motifs déterminants pour les fonctions de distribution, de fabrication et achat et de R&D.

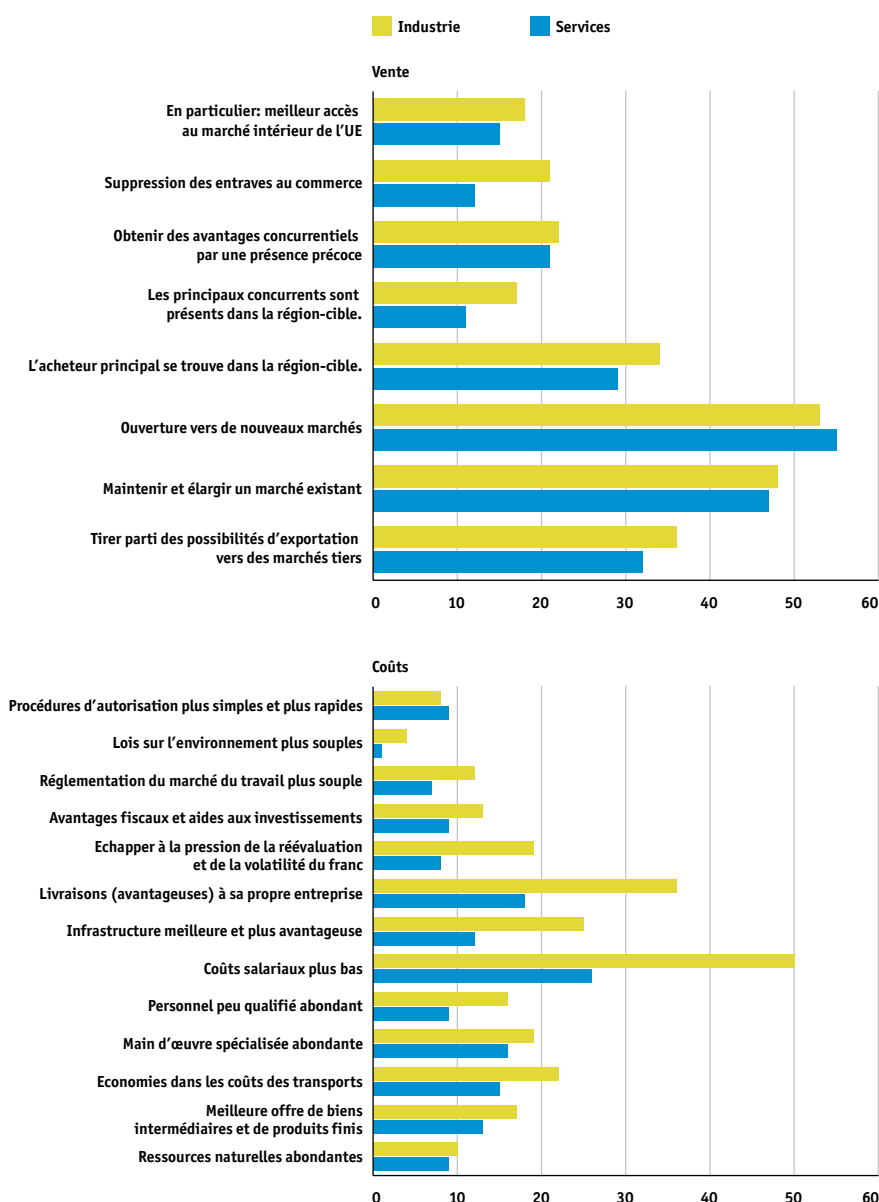
Dans la *distribution*, c'est la question des *débouchés* qui domine; par contre, les coûts ou la réglementation sont pratiquement insignifiants. A l'opposé, l'accès limité au marché européen en 1998 était souvent une raison pour être directement présent dans un pays de l'UE. Du côté des motifs en relation avec la vente, les facteurs qui dominent sont «l'ouverture à de nouveaux marchés» et «le maintien et le développement des marchés existants». Les avantages que procurent la présence sur place pour répondre de façon optimale aux souhaits des clients et la connaissance des conditions locales du marché jouent un rôle. Un objectif consiste aussi à s'établir à proximité du principal acquéreur, ce qui peut s'avérer nécessaire pour résister aux concurrents (locaux). La différence entre les motifs de distribution dans l'industrie et ceux du secteur des services est insignifiante.

Pour le domaine *fabrication et achats*, les motifs liés à la vente sont aussi importants que pour la distribution; de même, l'importance relative des motifs individuels est très semblable (voir *graphique 2*). Les motifs de coûts s'avèrent tout aussi importants: ils concernent d'abord les salaires, suivis de l'approvisionnement de la maison mère depuis l'étranger. Ce dernier point est un autre indice de l'importance de l'optimisation des sites le long de la chaîne de valeur ajoutée. La seule grande différence entre l'industrie et le secteur des services réside dans les coûts salariaux, qui ne prennent de loin pas autant de place dans le second que dans la première. Dans l'ensemble, les motifs de vente l'emportent nettement dans le secteur des services. Dans l'industrie aussi, ce groupe de motifs semble jouer un rôle légèrement plus grand que celui des coûts. Les désavantages constitués par la réglementation de la place économique suisse ne sont pas non plus un motif pour exercer une activité à l'étranger dans le domaine de la fabrication et des achats.

Pour la *R&D*, il faut, en outre, tenir compte des motifs basés sur le savoir. Ceux-ci ont, dans l'industrie, presque la même impor-

Graphique 2

Motifs d'instauration ou d'élargissement d'une présence à l'étranger: fabrication et achats



Remarque: pourcentage des entreprises qui accordent une grande importance aux différents motifs: valeur 4 ou 5 sur une échelle de 5. Base: entreprises actives à l'étranger dans les domaines «fabrication» ou «achats»

Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

tance que les coûts et les ventes. Ce dernier motif exprime la volonté et la nécessité d'adapter à l'étranger les produits développés le plus souvent en Suisse aux besoins spécifiques du marché local au moyen de la R&D. Grâce à la proximité des hautes écoles à l'étranger ou aux réseaux locaux, les activités extérieures de R&D servent de plus en plus à permettre aux entreprises innovatrices d'accéder à de nouveaux savoirs, ce qui n'est possible que si l'entreprise pratique elle-même la R&D sur place. Le modèle des motifs est moins équilibré dans le secteur des services que dans l'industrie. Dans ce cas, ce sont les motifs de vente qui dominent, bien que les coûts et la connaissance aient aussi une certaine importance. Les inconvé-

nients générés par la réglementation n'entrent pas en ligne de compte dans les deux secteurs.

L'influence des activités à l'étranger sur les performances de la maison mère

Pour finir, on a cherché à savoir si les entreprises qui investissent à l'étranger augmentent davantage leur productivité au cours du temps que celles qui ne travaillent que dans le pays d'origine ou ne font qu'exporter. Le résultat est que les effets sur la productivité ne sont positifs que dans certains segments de l'économie.

Dans l'industrie, les investissements à l'étranger ont des retombées positives directes sur l'augmentation de la productivité des entreprises qui sont déjà très avancées dans le processus d'internationalisation. Il s'agit des entreprises qui, en plus de la distribution ou de la production à l'étranger, pratiquent la R&D ou celles qui ont, en premier lieu, investi en Amérique du Nord, Asie ou Amérique latine (voir le tableau 4). En outre, lorsque le capital humain y occupe une place importante, la hausse de la productivité est plus élevée que dans le cas des entreprises sans présence à l'étranger. Cependant, cette influence indirecte résulte de l'interaction entre les activités à l'étranger et le capital humain³. Il n'y a pas de transfert de productivité des entreprises actives à l'étranger vers les entreprises n'opérant qu'au niveau interne ou qui ne sont qu'exportatrices.

Dans le secteur des services également, la présence à l'étranger est favorable au développement de la productivité des maisons mères, bien que les moteurs soient quelque peu différents dans l'industrie. Les effets étaient positifs pour les entreprises encore peu internationalisées (activités à l'étranger uniquement dans la distribution). Il en va de même lorsque les activités à l'étranger sont réalisées dans le cadre de coentreprises et lors d'investissements dans les régions-cibles d'«autres pays»⁴. Contrairement à l'industrie, il semble que les gains en productivité émanant des activités à l'étranger soient plus élevés lorsque le niveau d'internationalisation est relativement faible. Par contre, à l'instar de l'industrie, on ne trouve pas d'indices de retombées sur la productivité.

Conclusion

Les effets de complémentarité dominant

Il n'y a pas qu'en Suisse que les effets sur l'économie nationale des investissements dans des sites à l'étranger sont évalués différemment. Les défenseurs de l'hypothèse de la substitution estiment que les investissements

3 Les activités à l'étranger augmentent la productivité du personnel qualifié qui travaille dans la maison mère.

4 Japon, Australie, Afrique.

Tableau 4

Croissance de la productivité du travail et des activités à l'étranger (AE); estimation: OLS

Variables explicatives	Industrie	Services
AE oui/non		
AE* Proportion de personnes formées dans le tertiaire	+	
AE* Investissement par salarié		
AE Transfert vers les entreprises indigènes		
AE: avant 1990		
AE: 1990-2000		
AE: seulement la distribution		+
AE: seulement la production		
AE: distribution + production		
AE: distribution ou production + R&D	+	
AE: propre filiale à l'étranger		
AE: coentreprise		+
AE: contrats à long terme		
AE: UE		
AE: États-Unis	+	
AE: Europe du Sud et de l'Est (y c. Russie)		
AE: Asie	+	
AE: Amérique latine	+	
AE: autres pays	+	+

Remarque: les coefficients des variables ci-dessus ont été estimés individuellement dans des analyses de régression distinctes et pris en compte seulement lorsqu'ils étaient statistiquement significatifs (niveau de test: 10%).

Source: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki/La Vie économique

à l'étranger se font au détriment de l'économie nationale ou, si l'on préfère, que les activités domestiques sont évincées par l'externalisation. Les partisans de l'hypothèse de la complémentarité partent du principe que les activités domestiques profitent d'une présence directe à l'étranger, notamment par l'élargissement du marché aux produits développés en Suisse, la concentration sur les activités à forte valeur ajoutée ou l'élargissement de la base des connaissances des maisons mères. En Suisse, ce sont les effets de la complémentarité qui prédominent et cette conclusion se fonde sur les résultats de diverses analyses partielles:

1. L'analyse de l'interdépendance des services au sein du groupe montre que les livraisons des maisons mères à leurs unités à l'étranger dépassent de loin les services dans le sens inverse. Le modèle de l'interdépendance des services internes au groupe correspond aux avantages comparatifs de la Suisse (capital humain, savoir technologique).
2. L'hypothèse de la complémentarité est aussi étayée par les résultats des motifs sur lesquels se basent les activités à l'étranger. Dans le secteur des services, ce sont les motifs qui visent à augmenter les ventes qui dominent dans les trois fonctions de l'entreprise. Dans l'industrie, où les coûts sont pourtant extrêmement importants, les motifs qui renforcent la position de la maison mère sur le marché et face à la

concurrence dominant également.

3. L'analyse partielle des déterminants de la présence à l'étranger ne donne pas d'indices confirmant l'effet de substitution. Ce sont avant tout les forces spécifiques à l'entreprise qui en constituent le moteur, et plus précisément celles qui correspondent aux avantages comparatifs de la Suisse (capacité d'innover, capital humain, etc.).
4. L'analyse partielle de l'influence des activités à l'étranger sur le développement de la production et la capacité d'innovation des maisons mères – en tous cas pour une part considérable des entreprises actives à l'étranger – fournit en plus une preuve de l'hypothèse de la complémentarité.

Deux implications politiques importantes

Étant donné la complémentarité des activités à l'étranger et dans le pays d'origine des maisons mères et le degré élevé de l'internationalisation de l'économie suisse – et pas seulement des grandes entreprises – la politique économique n'a en principe pas besoin d'intervenir. Il faut toutefois mentionner dans ce domaine deux points importants: *Premièrement*, la Suisse dispose visiblement de bonnes conditions pour profiter de ce processus d'internationalisation. De ce fait, la politique doit faire en sorte que ce pays continue d'offrir de bonnes conditions aux sites destinés aux sièges de R&D et aux entreprises innovatrices en général, et qu'elle améliore encore son attrait. On pense tout d'abord à la politique en matière de formation et de recherche et à la politique fiscale. *Deuxièmement*, en ce qui concerne la suppression des barrières, il est important de veiller à ce que l'accès des entreprises étrangères dans les régions-cibles reste le plus libre possible, de protéger suffisamment la propriété intellectuelle et, en général, de supprimer les réglementations restrictives des activités économiques. Les améliorations dans ce sens ne pourront être réalisées que dans le cadre d'accords économiques bilatéraux qui vont au-delà des règles de l'OMC. ■