



No 2007 – 14
Août

Mondialisation des services : de la mesure à l'analyse

Isabelle Bensidoun & Deniz Ünal-Kesenci

Mondialisation des services :
de la mesure à l'analyse

Isabelle Bensidoun & Deniz Ünal-Kesenci

No 2007 – 14
Août

SOMMAIRE

Résumé non technique	4
Résumé	5
Non technical summary	6
Abstract.....	7
Introduction.....	8
I. Biens, services et immatériel	9
II. Modalités des échanges internationaux de services : l'apport du GATS.....	10
III. Mesure des échanges internationaux de services : une entreprise ardue.....	12
IV. Présence commerciale : principal mode de pénétration des marchés étrangers.....	15
V. Commerce de services <i>stricto sensu</i> : dynamisme des « autres services » et domination des pays du Nord	21
V.1. Structures sectorielle et géographique du commerce mondial de services	21
V.2. Configuration des spécialisations des principaux pays.....	26
Conclusion.....	29
Bibliographie	30

MONDIALISATION DES SERVICES : DE LA MESURE A L'ANALYSE

RESUME NON TECHNIQUE

Avec la création de l'Organisation mondiale du commerce, le champ de la libéralisation internationale a été étendu aux services qui représentent 70% de la valeur ajoutée et 40% de l'emploi dans le monde. Les modalités de leur ouverture sont consignées dans l'Accord général sur le commerce des services (GATS, 1995). Tous les modes de fourniture internationale de services sont concernés. Au commerce *stricto sensu* entre résidents et non résidents (modes 1 et 2 enregistrés en balance de paiements), le GATS ajoute ainsi l'activité des filiales étrangères dans les pays d'accueil (mode 3) et les prestations effectuées par le déplacement de personnes physiques à l'étranger (mode 4). Avec le développement des technologies de l'information et de la communication beaucoup de services, réputés non-échangeables, peuvent désormais franchir les frontières (mode 1). Mais la proximité physique du prestataire et du client continue d'être nécessaire ou préférable dans bien des cas et favorise l'implantation de filiales à l'étranger (mode 3). C'est à l'évaluation de ces différents modes d'échanges que nous nous attachons dans un premier temps.

Comme prérequis à chacune des séries de négociations, l'article XIX du GATS charge le Conseil, composé des représentants des pays membres, de procéder à une évaluation à la fois globale et sectorielle du commerce de services. Depuis le début des années 1990, des efforts ont été entrepris par les grandes institutions internationales pour parvenir à une information statistique détaillée et cohérente au niveau mondial. Mais il reste d'importantes lacunes dans ce domaine, particulièrement pour les deux modes d'échanges de services qui ne relèvent pas du commerce au sens strict. Tout d'abord, les données concernant le mode 3 ne sont disponibles que pour certains pays de l'OCDE. Ainsi les estimations de l'importance respective des quatre modes d'échanges faites par Karsenty (2002), et fréquemment reprises, sont assez sommaires : elles extrapolent, au niveau mondial, des données relatives à quelques pays développés sans préciser les hypothèses sous-jacentes. Ensuite, les données relatives au mode 3, établies selon une nomenclature d'activités, ne sont pas directement comparables à celles relatives aux modes 1 et 2, basées sur une classification par produits. En nous limitant à quatre grands pays de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France) pour lesquels les données sont les plus complètes, nous proposons ici une estimation qui permet de rapprocher les deux séries de données. Ceci nous amène à réduire substantiellement les ventes de services réalisées par les filiales du secteur « commerce » et, ce faisant, à diminuer très sensiblement les échanges selon le mode 3. Néanmoins, ce mode reste dominant dans l'ensemble des échanges de services : l'implantation de filiales constitue pour les quatre pays le moyen privilégié de servir les marchés étrangers. La décomposition géographique des échanges effectués selon le mode 3 montre que ces marchés se situent essentiellement au Nord, de même que les filiales installées dans ces quatre pays appartiennent en très grande majorité à des firmes du Nord.

Cette domination du Nord s'observe aussi dans le commerce de services au sens strict que nous analysons ensuite en utilisant la base CHELEM-BAL du CEPII. Cette base de

données, construite à partir des statistiques du FMI, est complétée par celles de l'OCDE et par des déclarations nationales pour parvenir à une couverture particulièrement exhaustive des échanges en onze grandes catégories de services et 184 pays. Les pays du Nord assurent 81% des exportations mondiales de services et 86% de celles de services hors transports et voyages (les « autres services »). Cette dernière catégorie comprend les postes de services dont les échanges ont le plus progressé au cours des dix dernières années (services d'informatique et information, services financiers, services d'assurance, redevances et droits de licence, services culturels). Alors que la part de l'ensemble des services dans le total des échanges mondiaux n'a guère évolué au cours des trois dernières décennies, c'est dans ces activités que la mondialisation des services s'intensifie.

La progression très rapide des « autres services » (aujourd'hui la moitié des échanges dans le tertiaire), a été favorisée par les progrès des technologies de l'information et de la communication qui ont enlevé l'obstacle posé par la distance au commerce de certains services. Cette évolution offre aux pays du Sud, pour qui l'implantation de filiales à l'étranger est difficile, la possibilité de participer à la mondialisation des services. Mais, pour le moment, seule l'Inde a réussi à conquérir des parts de marché importantes, dans les services d'informatique et d'information. Les nouveaux domaines restent encore l'apanage des pays du Nord, particulièrement des Etats-Unis et du Royaume-Uni dont la spécialisation est particulièrement marquée dans ces secteurs dynamiques.

L'analyse de la mondialisation des services reste, en dépit de l'amélioration de l'appareil statistique, limitée par l'insuffisance des données. La modalité la plus utilisée pour fournir des services au niveau international est celle pour laquelle les informations statistiques sont les plus lacunaires et les plus hétérogènes. Alors même que la libéralisation des services est, parce qu'elle s'attaque d'emblée aux réglementations intérieures, plus complexe que ne l'a été celle des biens, les défauts d'informations sur les échanges pourraient constituer une source supplémentaire de difficultés dans l'avancée des négociations.

RESUME

Cette étude propose des estimations inédites des échanges internationaux de services pour le mode 3 (ventes des filiales d'entreprises étrangères dans un pays d'accueil) grâce à une mise en cohérence des statistiques FATS pour quatre grands pays de l'OCDE, d'une part, et pour le commerce international stricto sensu (échanges inscrits dans les balances des paiements, modes 1 et 2) en utilisant la base exhaustive CHELEM-BAL du CEPII, d'autre part. Les résultats montrent que les ventes des filiales à l'étranger constituent la majeure partie des échanges de services. La mondialisation du secteur tertiaire s'accélère grâce aux changements technologiques. Ces nouveaux domaines restent encore l'apanage des pays du Nord où ils compensent en partie l'érosion de leur compétitivité sur les marchés de produits manufacturés.

Classement JEL : F10, F14, F23, L80

Mots Clés : Services, commerce international, spécialisation, FATS

GLOBALIZATION IN SERVICES : FROM MEASUREMENT TO ANALYSIS

NON TECHNICAL SUMMARY

With the founding of the WTO, the scope of international liberalisation was extended to services which now account for 70% of world value-added and 40% of world employment. The modes of services openness are committed to the General Agreement on Trade in Services (GATS, 1995). All modes of supply are involved: trade between residents and non-residents (modes 1 and 2, registered in balance of payments); foreign affiliates activities (mode 3) and presence of natural persons abroad (mode 4). With the development of information and communication technologies, numerous services, previously non-tradable, can now cross the borders (mode 1). But physical proximity between producers and consumers is still required in many cases and this promotes affiliates establishments abroad (mode 3). Our first aim is then to provide a quantitative assessment of these different modes of supply.

As a prerequisite of each round of negotiations, Article XIX of the GATS commits the assessment of trade in services in overall terms and on a sectoral basis to the Council for Trade in Services. Since the beginning of the nineties, efforts have been undertaken by international institutions to provide more detailed statistical data and to improve their consistency at the world level. Nevertheless, there are still several gaps, especially for modes 3 and 4. First, for the former, data are only available for some OECD countries. Hence, estimates of the respective weights of the 4 modes of supply provided by Karsenty (2002), and frequently quoted, are quite thin: data for some developed countries are extrapolated to world level without any details on the underlying assumptions. Second, the data associated with mode 3, ordered according to a classification by activity, are not directly comparable to those related to modes 1 and 2, based on a classification by product. For the four major OECD countries (United States, Japan, Germany, France) for which data are more comprehensive, we offer in this paper an estimation which allows to bring the two datasets closer. Data harmonisation brings about a substantial decrease in the sales of services performed by the affiliates of the trade sector, and hence, a sharp drop in mode 3 trade for each country (except for sales performed by affiliates of French firms abroad for which the correction is much smaller). Nonetheless, mode 3 still prevails in trade in services on the whole: affiliates mediate most of trade to service markets abroad for the four countries. The geographical breakdown of trade according to mode 3 shows that these markets are basically located in the North, and affiliates in these four countries belong for the most part to Northern firms.

This supremacy of the North is also to be observed in trade in services *stricto sensu*. To demonstrate it, we use the database CHELEM-BOP of the CEPII, built from the IMF statistics, the OECD database and national statistics. This merge results in a rather exhaustive dataset, with 11 big categories of services and 184 countries. The Northern countries make up 81% of world exports of services and 86% of those excepting transport

and travel ("other services"). The latter includes items that have the most increased in the last ten years (computer and information services, financial services, insurance, royalties and license fees, cultural services). While the share of services in total world trade has not changed that much during the last three decades, globalisation of services has increased namely in these activities.

The "other services" category (half of trade in services today) has been boosted by progress made in technologies of information and communications that blasted the hinders set on trade in some services by distance. This new pattern makes it possible for the Southern countries, for which the localisation of firms abroad is difficult, to be involved in the globalisation of services. But for the time being, only India has managed to gain substantial market shares in computers and information services. The new domains remain the privilege of the Northern countries, namely of the United States and the United Kingdom for which the specialisation in these dynamic activities is strong.

The analysis of globalisation of services is still restricted by the lack of data in spite of statistical improvements. This issue is all the more challenging that the most used category to provide services worldwide, experiences big gaps and heterogeneity in statistical information. While services liberalisation is a much more complex process than the one of goods, as it heads against national rules, lack of statistics on trade in services may add up to difficulties in the negotiations round.

ABSTRACT

This paper provides new estimates of international trade in services. As concerns mode 3 (foreign affiliates' sales in a host country), it harmonises the FATS statistics of four big OECD countries. As concerns modes 1 and 2 (international trade flows *stricto sensu* registered in the balances of payments) it uses CHELEM-BOP of the CEPII, the most exhaustive data base in terms of country and service items. The results show that foreign affiliates' sales form the major part of international trade in services. Technological changes speed up the globalisation of the tertiary sector. These new areas of trade are still dominated by the Northern countries, which partly offset their losses in manufacturing markets against surpluses in tertiary markets.

JEL Classification: F10, F14, F23, L80

Keywords: Services, international trade, specialisation, FATS

MONDIALISATION DES SERVICES : DE LA MESURE A L'ANALYSE

Isabelle Bensidoun & Deniz Ünal-Kesenci*

INTRODUCTION

Avec la création de l'Organisation mondiale du commerce, le champ de la libéralisation commerciale a été étendu à de nouveaux domaines. Les services, qui représentent aujourd'hui 70% de la valeur ajoutée et 40% de l'emploi mondiaux, sont désormais concernés. Les modalités de leur échange international et de leur ouverture sont consignées dans l'Accord général sur le commerce des services (GATS, en anglais). S'agissant de la notion d'échanges, un concept large a été adopté puisque l'ensemble des modes de fourniture internationale de services est retenu. Au commerce *stricto sensu*, celui entre résidents et non résidents, s'ajoute ainsi l'activité des filiales étrangères dans les pays d'accueil et les prestations effectuées par le déplacement de personnes physiques à l'étranger.

La décision de faire entrer les services dans le champ de l'ouverture a mis en évidence la nécessité de disposer de statistiques sur les échanges de services plus détaillées et cohérentes au niveau international. Dans ce domaine, les progrès enregistrés depuis une dizaine d'années sont indéniables mais les difficultés auxquelles on se heurte sont encore très importantes. Elles le sont particulièrement pour les deux modes d'échanges de service qui ne relèvent pas du commerce *stricto sensu*.

Après avoir brièvement rappelé la spécificité des services tant du point de vue de ce qui les caractérise (section I) que des modalités de leur échange international (section II), nous verrons quels sont les problèmes statistiques qui rendent encore aujourd'hui délicate la mesure des échanges internationaux de services (section III). Alors qu'on envisage de libéraliser les services, ces difficultés font que les évaluations des différents modes d'échanges sont rares. Celle de l'OMC (Karsenty, 2002), abondamment reprise dans la littérature économique, est assez sommaire. Elle extrapole au niveau mondial des données concernant le mode 3 qui ne sont disponibles que pour quelques pays développés sans préciser les hypothèses sous-jacentes. Ensuite, alors que les données relatives au mode 3, établies selon une nomenclature d'activités, ne sont pas directement comparables à celles relatives aux modes 1 et 2, basées sur une classification par produits, aucune indication n'est donnée de la prise en compte de ce problème. En nous limitant à quatre grands pays de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France) pour lesquels les données sont les plus complètes, nous proposons ici une estimation qui permet de rapprocher les deux séries de données (section IV).

* Economistes au CEPII : isabelle.bensidoun@cepii.fr & deniz.unal-kesenci@cepii.fr . Les auteurs remercient vivement Agnès Bénassy-Quéré, Frédéric Boccard, William Cave, Agnès Chevallier et Matthieu Crozet pour leurs remarques et critiques qui ont permis d'améliorer significativement les versions précédentes de ce document.

L'analyse du commerce de services *stricto sensu* est ensuite menée en utilisant la base CHELEM-BAL du CEPII. Cette base de données, construite à partir des statistiques du FMI, est complétée par celles de l'OCDE et par des déclarations nationales pour parvenir à une couverture particulièrement exhaustive des échanges en onze grandes catégories de services et 184 pays. La disponibilité des données permet ici d'avoir une couverture mondiale et de procéder à une analyse sectorielle détaillée (section V).

I. BIENS, SERVICES ET IMMATERIEL

De longue date, le critère de matérialité a opposé biens et services. Après avoir été considérés comme non productifs par Adam Smith et les physiocrates, les services accèdent au statut de produits sous la plume de Jean Baptiste Say. Pour en souligner la spécificité par rapport aux autres produits que sont les biens, il les qualifie de produits immatériels (produits fixés dans aucune matière et consommés à l'instant même de leur création). Le chapitre XIII du livre I de son *Traité d'économie politique* s'ouvre sur un exemple tout à fait éclairant (page 123) :

« Un médecin vient visiter un malade, observe les symptômes de son mal, lui prescrit un remède, et sort sans laisser aucun produit que le malade ou sa famille puissent transmettre à d'autres personnes, ni même conserver pour la consommation d'un autre temps.

L'industrie du médecin a-t-elle été improductive ? Qui pourrait le penser ? Le malade a été sauvé. Cette production était-elle incapable de devenir la matière d'un échange ? Nullement, puisque le conseil du médecin a été échangé contre ses honoraires ; mais le besoin de cet avis a cessé dès le moment qu'il a été donné. Sa production était de le dire ; sa consommation, de l'entendre ; il a été consommé en même temps que produit.

C'est ce que je nomme un *produit immatériel* ».

Ce critère de matérialité intervient aussi dans les définitions statistiques pour qualifier les biens d'objets physiques et les services de produits non matériels, comme le suggère leur appellation d'invisibles jusqu'à une date récente dans les balances des paiements.

Tant que la frontière entre biens et services ne posait pas de problème, pour beaucoup tant que les technologies de l'information et de la communication n'avaient pas encore modifié en profondeur les modes de production, le critère d'immatérialité n'en posait pas non plus pour caractériser d'un côté les biens et de l'autre les services.

Le système de comptabilité nationale des Nations-Unies, dans sa version révisée de 1993 (SCN 1993), en reconnaissant que le produit de certaines activités de services¹ peut donner lieu à la constitution d'actifs fixes incorporels (de l'investissement immatériel) va porter un coup à la distinction entre biens et services.

Reconnaître l'existence d'actifs incorporels produits résultant d'activités de services nécessite en effet d'ajouter à une définition relativement consensuelle des services, des précisions pour tenir compte de cette nouvelle donne.

¹ Sont concernés les logiciels, les dépenses de prospection minière et pétrolière et les œuvres récréatives, littéraires ou artistiques originales.

Ainsi, dans le SCN 1993, à la définition qui spécifie :

- que les services ne sont pas des entités sur lesquelles il est possible d'établir des droits de propriété ;
- qu'ils sont produits sur commande ;
- que leur commercialisation ne peut être dissociée de leur production ;
- et qu'au moment même où la production d'un service se termine, il doit être fourni au consommateur ;

s'ajoute qu'«il existe, généralement classé dans les services, un groupe de branches d'activité dont les productions présentent maintes caractéristiques des biens. Il s'agit des branches qui sont concernées par la fourniture, le stockage, la communication et la diffusion des informations, des conseils, et des loisirs au sens le plus large de ces termes : informations générales ou spécialisées, nouvelles ou rapports d'expertises, programmes informatiques, films, musique, etc. Les produits de ces branches d'activité, sur lesquels il est possible d'établir des droits de propriété, sont souvent stockés sur des supports physiques –papier, bandes magnétiques, disques, etc.- qui peuvent être commercialisés comme des biens ordinaires. Qu'ils soient considérés comme des biens ou comme des services, ces produits possèdent la caractéristique commune essentielle de pouvoir être fabriqués par une unité et fournis à une autre, ce qui rend possible la division du travail et l'émergence de marchés»².

On voit que les bases sur lesquelles reposait la distinction entre biens et services sont, par l'ajout de ce paragraphe, sérieusement ébranlées : certaines caractéristiques réservées jusque-là aux biens (séparation entre production et échange, possibilité d'établir des droits de propriétés) sont reconnues à des produits résultant d'activités de services. Ainsi, avec le développement des technologies de l'information et l'élargissement de l'investissement à une partie des actifs immatériels³, la différence entre biens et services ne peut plus être fondée sur des critères exclusifs. D'ailleurs lors des discussions préalables à l'adoption du nouveau système de comptabilité nationale, une nouvelle classification des produits et activités en trois groupes avait été suggérée : les biens, les biens immatériels et les services (Hill, 1999) ou les biens, les produits de l'information et les services (Vanoli, 1999). Ces propositions n'ont pas été retenues⁴.

II. MODALITES DES ECHANGES INTERNATIONAUX DE SERVICES : L'APPORT DU GATS

Si, depuis le milieu des années 1990, la définition de la notion de services s'est obscurcie, celle des modalités de leur échange international s'est en revanche précisée dans le cadre institutionnel des négociations commerciales multilatérales.

Alors que la charte de La Havane de 1948 prévoyait la création d'une Organisation internationale du commerce qui devait établir les principes et les règles des échanges de

² EC-Eurostat, IMF, OECD, UN, & WB (1993), paragraphe 6.13.

³ En raison des difficultés à évaluer les actifs produits par les activités de R&D, le SCN 1993 n'a pas retenu, en dépit de longues discussions sur ce sujet, la proposition de faire figurer les dépenses de R&D en investissement.

⁴ Pour une revue détaillée de la réflexion sur la conceptualisation des services voir Banga (2005).

biens *et* de services, les négociations n'ont, durant près d'un demi-siècle, concerné que les biens. La charte n'ayant pas été ratifiée, l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT), signé en 1947, est en effet resté le seul cadre de négociations, limitées au commerce de marchandises. Après les cycles de négociations successifs qui ont conduit à une baisse substantielle des barrières tarifaires aux échanges, le cycle d'Uruguay (1986-1994) s'est notamment attaqué aux barrières non tarifaires. Parallèlement, les États-Unis, appuyés par l'Union européenne et le Japon, faisaient pression pour que les services soient intégrés au GATT. Finalement, l'Organisation mondiale du commerce (OMC), créée en 1995 à l'issue de l'Uruguay Round, fut chargée de gérer les négociations multilatérales dans trois domaines, faisant chacun l'objet d'un accord spécifique : les marchandises (reprise du GATT), les services (accord général sur le commerce des services, GATS) et la propriété intellectuelle (aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, TRIPS).

L'extension du champ de la libéralisation commerciale au domaine des services a alors rendu nécessaire l'adoption d'un cadre statistique commun au niveau international. Comme prérequis à chacune des séries de négociations, l'article XIX du GATS charge en effet le Conseil, composé des représentants des pays membres, de procéder à une évaluation à la fois globale et sectorielle du commerce de services. Un concept large de la notion d'échanges a alors été retenu, puisque l'ensemble des modes de fourniture internationale de services est concerné. Ainsi, aux flux de services retracés dans la balance des paiements s'ajoutent notamment l'activité, dans le domaine des services, des filiales étrangères dans les pays d'accueil. Alors que la libéralisation commerciale dans le domaine des biens ne concerne que les échanges au sens strict (ceux entre résidents et non résidents), l'ouverture des services conduit à faire entrer l'investissement direct dans le champ des négociations.

Le GATS considère qu'un service est « exporté » du pays A vers le pays B dès lors que ce service est fourni par un prestataire de A à un client de B, quel que soit l'endroit de la prestation. Il définit quatre modes d'échanges de services selon la nature de ce qui (service, consommateur ou prestataire) franchit la frontière⁵ :

- Mode 1- **Fourniture transfrontière** - C'est l'exportation au sens classique, comme dans le cas d'un échange de biens, c'est le service lui-même qui passe la frontière de A vers B : diffusion d'un programme de télévision par satellite, transmission d'une consultation d'avocat à un client situé à l'étranger par courrier, fax ou e-mail, exécution d'une opération financière par un agent londonien pour un client parisien *etc.*
- Mode 2- **Consommation à l'étranger** - C'est le consommateur de B qui passe la frontière pour se rendre en A : le touriste se rendant dans un hôtel ou le patient allant se faire soigner à l'étranger.
- Mode 3- **Présence commerciale** - Le service est rendu par le fournisseur de A qui a passé la frontière en tant que personne morale, pour implanter durablement un bureau ou une filiale en B : bureau de représentation d'une compagnie aérienne ou succursale d'une banque.
- Mode 4- **Présence de personnes physiques** - C'est encore le fournisseur de A qui passe la frontière mais cette fois sous forme d'un déplacement physique de personnes,

⁵ La définition des quatre modalités de services dans le GATS s'inspire beaucoup des travaux de Bhagwati (1984 et 1985).

pour une période limitée : l'envoi d'agents pour la réalisation d'une mission d'audit, d'expertise ou sur un chantier de construction.

Cette définition des quatre modalités d'échanges de services par le GATS s'est traduite par un progrès réel dans la connaissance de la mondialisation du secteur tertiaire. En effet, comme le précise la prochaine section, ce récent cadre institutionnel a permis de bâtir un socle de nomenclatures internationales jusqu'alors pratiquement inexistantes dans le domaine des services.

III. MESURE DES ECHANGES INTERNATIONAUX DE SERVICES : UNE ENTREPRISE ARDUE

La mise en place du GATS a ouvert une nouvelle ère dans le recensement statistique des échanges de services. Jusqu'au début des années 1990, la ventilation du commerce de services était assez rudimentaire. Seules trois catégories étaient détaillées dans les balances de paiements : services de transports, services de voyage et autres services. Par comparaison, les échanges de biens sont établis de longue date selon des nomenclatures internationales détaillées en milliers de produits. Cette abondance tient en partie au fait que le commerce de biens est essentiellement enregistré par les Douanes lors du passage des frontières. Or le passage de frontière n'est pas aussi facilement identifiable pour les services⁶ d'autant plus que les quatre modalités instaurées par le GATS englobent aussi bien le déplacement du service (produit) que celui du prestataire (facteur de production)⁷.

Encadré 1

Les quatre modalités de fourniture de services: sources statistiques

Les statistiques de balance des paiements (BP) et d'activité des filiales étrangères dans le domaine des services (FATS) constituent les principales données sur le commerce international de services :

- Les statistiques de BP sont habituellement produites par les banques centrales nationales et transmises aux instituts publics internationaux (FMI, Eurostat, OCDE). Seules les statistiques du FMI permettent d'avoir une couverture mondiale. Elles sont classées selon la nomenclature du Manuel de Balance des Paiements, 5ème Edition, du FMI (MBP5). Il s'agit d'une classification par type de services (voir annexe 1).
- Les statistiques FATS sont collectées par des instituts publics internationaux (OCDE, Eurostat) auprès des banques centrales ou ministères. Elles sont classées par type d'activité (nomenclature ICFA reprenant les catégories CITI pour les filiales étrangères, voir annexe 2).

⁶ Puisqu'il n'y a pas d'enregistrement douanier, la collecte de données repose pour beaucoup sur des enquêtes qui s'appuient elles-mêmes sur les systèmes de comptabilité des entreprises. Le temps consacré à cette tâche par celles-ci peut présenter un coût non négligeable et explique parfois leurs difficultés à répondre aux enquêtes.

⁷ Il existe de nombreux travaux sur la mesure des échanges de services, voir en particulier : Cave (2002 & 2006), CNIS (2006), Lipsey (2006) et OCDE (2001).

MODE	COUVERTURE STATISTIQUE
1 Fourniture transfrontière	<u>BP</u> : transports (en majeure partie) (205), services de communications (245), services d'assurance (253), services financiers (260), redevances & droits de licence (266), une partie des services d'informatique & d'information (262), des autres services aux entreprises (268) et des services personnels, culturels & relatifs aux loisirs (287)
2 Consommation à l'étranger	<u>BP</u> : voyages (236), réparations dans les ports étrangers, une partie des transports (852)
3 Présence commerciale	<u>FATS</u> : services classés en branche d'activité CITI <u>BP</u> : une partie des services de bâtiment & travaux publics (249)
4 Présence de personnes physiques	<u>BP</u> : une partie des services d'informatique & d'information (262), des autres services aux entreprises (268), des services personnels, culturels & relatifs aux loisirs (287), et des services de bâtiment & travaux publics (249). <u>FATS</u> : emploi expatrié dans les filiales étrangères. <u>BP</u> : rémunération des salariés (310) <u>Autres sources</u> : statistiques des migrations, de l'emploi, etc.

La principale difficulté pour classer les échanges de services selon les différents modes de fourniture tient à l'absence, dans la classification retenue dans les balances de paiements, d'informations qui pourraient permettre d'identifier au sein d'une catégorie de services ce qui relève d'un mode ou d'un autre. Sont concernées les catégories suivantes :

- Les *services d'informatique et d'information*, les *autres services aux entreprises*, et les *services personnels, culturels et relatifs aux loisirs* qui relèvent du mode 1 lorsque les fournisseurs les produisent à distance et du mode 4, lorsque les fournisseurs se rendent dans le territoire du consommateur.
- Les *services de bâtiment et de travaux publics* doivent être classés en mode 3 sauf pour les flux liés aux rémunérations des employés que les entreprises de bâtiment qui s'installent temporairement à l'étranger emmènent avec elles. Ces flux doivent être comptabilisées en mode 4.
- La présence de personnes physiques pourrait être en partie évaluée par la *rémunération des salariés* de la rubrique *revenu* du MBP5. Ce faisant on se heurterait au même type de difficulté que précédemment : on ne sait pas, au sein de cette catégorie, ce qui relève des services et des autres activités. Ainsi, il est très difficile de quantifier les échanges de services qui relèvent du mode 4.

Sous l'impulsion institutionnelle du GATS, un grand chantier de construction statistique a démarré au début des années 1990. Les premiers travaux ont abouti à la mise au point d'un nouveau manuel de la balance des paiements par le FMI (5ème édition, 1993) dont la nomenclature est bien plus détaillée pour les échanges de services que dans les versions précédentes (encadré 1 et annexe 1). Les pays déclarants auprès du FMI ont donc progressivement adopté cette nouvelle nomenclature qui, à son niveau le plus détaillée,

compte plus d'une soixantaine de postes. Actuellement, on dispose de déclarations relativement fiables pour une grande partie des pays membres du FMI pour onze postes agrégés de services. Ainsi parmi les quatre modalités, les échanges transfrontières (mode 1) et la consommation à l'étranger (mode 2) sont les mieux recensés au niveau mondial grâce aux statistiques des balances de paiements.

Six grands instituts publics internationaux⁸ ont par ailleurs mené des travaux en commun pour élaborer un manuel des statistiques du commerce international des services (EC et alii, 2002). Ce manuel considère l'ensemble des modes d'échanges et établit notamment une nomenclature sectorielle pour le mode 3 (présence commerciale). Il s'agit des ventes des filiales à l'étranger et des filiales d'entreprises étrangères dans le pays d'accueil. Pour le mode 4 (présence de personnes physiques), la définition même d'une nomenclature n'est pas encore possible, les sources statistiques étant multiples et non harmonisées, ces échanges de services sont donc difficiles à identifier. Toutefois, pour les trois autres modes, le manuel des échanges de services a le mérite de préciser les notions, proposer des nomenclatures relativement détaillées et établir des clés de correspondance avec d'autres nomenclatures internationales (CPC et CITI).

Ces progrès notables n'empêchent pas que la mesure des échanges internationaux de services demeure encore aujourd'hui une tâche ardue. En effet, en dépit des travaux en commun des instituts internationaux, il n'existe pas de système statistique unifié pour quantifier les différents modes de fourniture de services au niveau international. Pour chacun des modes, les échanges sont enregistrés par des enquêtes différentes, selon des nomenclatures distinctes et collectées auprès des Etats par des institutions internationales différentes (voir encadré 1).

En conséquence, alors qu'on envisage de libéraliser les marchés de services au niveau européen et au niveau mondial, il est aujourd'hui quasiment impossible d'évaluer précisément l'ampleur du commerce en question. Les chiffres avancés par l'OMC (Karsenty, 2002), et abondamment repris dans la littérature économique, sur les ventes mondiales de services (1000 milliards de dollars pour le mode 1 ; 500 pour le mode 2 ; 2000 pour le mode 3 et 50 pour le mode 4, au début des années 2000) ne correspondent pas à une mesure solide. Aucune indication n'est en effet donnée sur la méthode utilisée et les hypothèses faites pour aboutir à cette estimation. Or, à l'heure actuelle, les statistiques concernant le mode 3 sont établies seulement pour quelques pays de l'OCDE avec des notions de comptabilité parfois radicalement différentes d'un pays à l'autre.

La présente étude propose des estimations inédites du commerce international pour le mode 3 d'une part, et pour le commerce international *stricto sensu* (échanges inscrits dans les balances des paiements, modes 1 et 2), d'autre part :

- L'étude s'appuie sur les données disponibles de quatre grands pays de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France) pour estimer l'ampleur des échanges selon les trois premiers modes. Ce calcul est particulièrement difficile dans la mesure où les données relatives aux modes 1 et 2 (balance des paiements), d'une part, et au mode 3, d'autre part, ne sont pas ventilées, comme on l'a souligné plus haut, selon les mêmes classifications. L'estimation proposée ici, en corrigeant les ventes du secteur de la distribution, permet une comparaison plus cohérente des données de ventes des filiales et de celles du commerce entre résidents et non résidents (section IV).

⁸ Commission de l'Union européenne, CNUCED, FMI, Nations Unies, OCDE et OMC.

- Pour le commerce *stricto sensu*, l'étude utilise la base de données CHELEM-BAL du CEPII (Boumellassa & Ünal-Kesenci, 2006). Cette base construite à partir des statistiques du FMI est complétée par celles de l'OCDE et par des déclarations nationales. Elle propose ainsi une couverture exhaustive des échanges pour onze grandes catégories de services et 184 pays (section V).

IV. PRESENCE COMMERCIALE : PRINCIPAL MODE DE PENETRATION DES MARCHES ETRANGERS

Comme on l'a souligné plus haut, le GATS considère l'ensemble des ventes de services. Pour certaines catégories de services, la proximité physique du prestataire et du client est indispensable à la production et à la commercialisation du service. Lorsqu'il s'agit d'échanges internationaux, cela signifie que le prestataire doit franchir la frontière. Lorsque ce dernier est une entité juridique qui s'installe durablement à l'étranger, les services qu'il fournit ne constituent pas des échanges entre résidents et non-résidents et ne sont, par conséquent, pas comptabilisés en balance des paiements⁹. Ce mode de fourniture de service (mode 3) est retracé dans les statistiques du commerce de services des filiales étrangères (en anglais FATS¹⁰). La couverture géographique de ces statistiques étant limitée, le mode 3 ne peut être estimé que pour quelques pays. Ici, seuls les résultats du commerce de services par mode pour les Etats-Unis, le Japon, la France et l'Allemagne sont présentés.

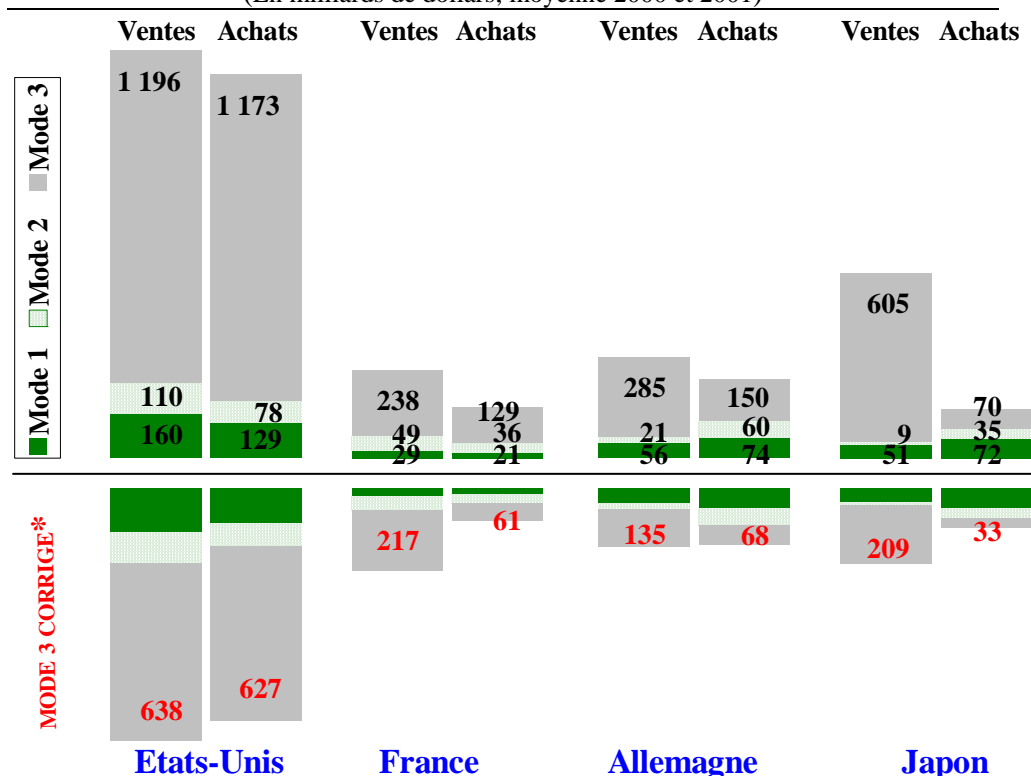
Au début des années 2000, le mode dominant d'échanges de services (moyenne des exportations et des importations) de ces quatre pays est celui de la présence commerciale¹¹ (graphique 1, partie supérieure). Sa part est d'environ 80% pour les Etats-Unis et le Japon, 73% pour la France, 67% pour l'Allemagne. Vient ensuite, le mode 1 (fourniture transfrontière) sauf pour la France pour qui le mode 2 (consommation à l'étranger, essentiellement le tourisme) occupe une place importante (17%).

⁹ A l'exclusion des services de bâtiment et travaux publics qui figurent bien dans les statistiques des balances de paiements (poste 249, voir l'encadré 1).

¹⁰ Foreign Affiliates Trade in Services.

¹¹ Au niveau mondial, selon les estimations de Karsenty (2002), le mode 3 représente 57% des ventes de services contre 29% pour le mode 1 et 14% pour le mode 2.

Graphique 1
Echanges internationaux de services par mode de fourniture
 (En milliards de dollars; moyenne 2000 et 2001)



*Voir encadré 2.

Notes : Fautes de données détaillées permettant de distinguer dans les postes *services d'informatique et d'information*, *autres services aux entreprises*, et *services personnels, culturels et relatifs aux loisirs* ce qui relève du mode 1 et ce qui relève du mode 4, l'ensemble de ces postes a été attribué au mode 1 (voir encadré 1). Ainsi, seuls les trois premiers modes d'échanges de services ont été considérés, une estimation fiable du mode 4 étant, en l'état actuel des données, impossible.

Le terme « ventes » désigne les ventes de services réalisées par le pays à l'étranger par le biais des exportations (modes 1 et 2) et par celui des ventes effectuées par ses filiales implantées à l'étranger (mode 3, flux outward). Le terme « achats » désigne les achats des services en provenance de l'étranger effectués par le pays par le biais des importations (modes 1 et 2) et par celui des ventes des filiales d'entreprises étrangères implantées dans le pays (mode 3, flux inward).

Dans ce graphique, les doubles emplois n'ont pu être évités. Par exemple si une maison mère française exporte un produit vers sa filiale aux Etats-Unis qui elle-même le revend sur le marché américain alors ce flux sera compté deux fois dans les ventes françaises : une fois comme une exportation française et une autre dans le chiffre d'affaires de la filiale. Le problème se pose de façon symétrique pour les importations et achats auprès des filiales françaises d'entreprises étrangères. Par ailleurs, le chiffre d'affaires local n'étant pas isolé, les éventuelles exportations des filiales ne sont pas retranchées des achats.

Sources : Calculs des auteurs à partir de CEPII, bases CHELEM-CIN-BAL & OCDE, FATS.

Pour le Japon et dans une moindre mesure pour l'Allemagne, la domination du mode 3 dans les échanges de services résulte d'une part très élevée de ce mode de fourniture dans les

ventes à l'étranger (91% pour le Japon ; 79% pour l'Allemagne) alors que dans les achats en provenance de l'étranger, cette part n'est que de 40% pour le Japon et 53% pour l'Allemagne.

Calculée à partir des données brutes des FATS, cette évaluation du poids du mode 3 présentée dans la partie supérieure du graphique 1 doit toutefois être corrigée. Les FATS sont en effet ventilées selon une nomenclature d'activité et non de produits. Dès lors, le chiffre d'affaires d'un secteur d'activité de service couvre l'ensemble des ventes effectuées par ce secteur, y compris celles de biens¹². Le problème est particulièrement aigu pour le secteur du commerce : l'essentiel de la valeur des ventes résulte, dans ce secteur, de celles des biens et non du service fourni (distribution). C'est d'ailleurs pour cette raison que cette activité occupe une place prépondérante (65% en moyenne¹³) dans le total des ventes de services par les filiales.

Une fois corrigées pour ne retenir que le service de distribution dans le chiffre d'affaires du secteur du commerce (voir encadré 2), les ventes de services par les filiales restent, sauf pour l'Allemagne, le principal mode d'échanges (partie inférieure du graphique 1). Leur part est maintenant de l'ordre de 70% pour les États-Unis et la France, 59% pour le Japon et 49% pour l'Allemagne. Mais pour ces deux derniers pays, on observe un fort déséquilibre entre ce qui se passe sur les marchés extérieurs (ventes) et sur le marché intérieur (achats) : le mode 3 représente 77% des ventes de services à l'étranger du Japon et 63% de celles de l'Allemagne contre seulement 23 et 34% de leurs achats respectifs de l'étranger. Seuls les États-Unis présentent un équilibre dans leurs échanges de services selon ce mode.

¹² Pour la plupart des secteurs de service, le problème ne se pose que pour les éventuelles ventes de biens liées à des activités secondaires.

¹³ Il s'agit de la moyenne pour les quatre pays des chiffres d'affaires inward et outward sur les années 2000-2001. Cette moyenne recouvre des valeurs contrastées selon les pays : France 33%, États-Unis 62%, Allemagne 73% et Japon 87%.

Encadré 2

Estimation des ventes de services dans le secteur du commerce

Le poste commerce dans la nomenclature des FATS (CITI-ICFA) regroupe le commerce de gros, le commerce de détail ainsi que le commerce et la réparation automobile (postes 50-51-52). Le chiffre d'affaires des entreprises dont l'activité principale relève de ces secteurs comprend aussi bien la valeur des ventes des biens que celle du service de distribution fourni.

Pour estimer ce qui correspond à la seule vente de services, il faut retrancher du chiffre d'affaires, le coût des marchandises (achats et variations de stocks des marchandises) c'est-à-dire ne retenir que les marges brutes (qui, dans ce secteur, équivalent à la production).

Pour les Etats-Unis, le BEA fournit des estimations pour les années 2002 et 2003 sur la valeur des services de distribution. Ces chiffres sont calculés à partir des informations communiquées par les filiales américaines de firmes étrangères, qui interviennent dans les secteurs du commerce de gros et de détail, sur le coût et les variations de stock des biens achetés à des fins de revente. Ces services de distribution s'élèvent à 134,9 milliards de dollars en 2002 et 135,1 milliards de dollars en 2003. Si l'on ajoute à ces montants ceux inscrits dans les statistiques du BEA sur les ventes « secondaires » de services par les filiales américaines dans le secteur du commerce de gros et de détail, soit 8,9 et 9,6 milliards de dollars en 2002 et 2003, on obtient alors les ventes de services du secteur du commerce. Celles-ci représentent 20,4% du chiffre d'affaires du secteur en 2002 et 18,6% en 2003.

Pour les autres pays on ne dispose pas de données permettant de calculer les marges propres aux filiales. Le taux de marge pour le secteur du commerce dans son ensemble (pour toutes les firmes du secteur installées sur le territoire national) est en revanche disponible.

Taux de marge brute

	France	Allemagne ³	Japon
Commerce		25,2	18,3 ⁴
de gros	23,9 ¹	20,1	
de détail et réparation	31,3 ²	33,5	
de véhicules & réparation	24,1 ²	27,0	

Notes : ¹ moyenne 1999 et 2001 ; ² moyenne 2000 et 2002 ; ³ 1999 ; ⁴ production sur chiffre d'affaires, 2002.

Source : INSEE résultats (2001, 2002, 2003, 2004) ; Statistisches Bundesamt Deutschland (<http://www.destatis.de/presse/englisch/pm2001/p4350171.htm>), METI, Current Survey of Commerce 2002 EUKLEMS.

Sur la base de ces informations, l'objectif de cette estimation étant d'avoir un ordre de grandeur des ventes de services du commerce, un taux uniforme de 25% a été appliqué à l'ensemble des flux. Ce choix de l'uniformité repose aussi sur l'impossibilité pour les flux sortants (ventes des filiales à l'étranger) d'estimer les taux de marges dans chacun des pays d'implantation, ces derniers n'étant d'ailleurs pas toujours renseignés.

Tableau 1
Décomposition sectorielle des échanges en mode 3, toutes origines-implantations
chiffre d'affaires des filiales d'entreprises du pays à l'étranger (outward)
& des filiales d'entreprises étrangères dans le pays (inward)
En % du total des services¹

ICFA	États-Unis		France		Allemagne		Japon	
	OUT	IN ²	OUT	IN	OUT	IN	OUT	IN
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
4 500 Construction	2	5	1	2	4	2	3	0
5 295 Commerce de gros et de détail ; réparation	29	29	3	38	39	43	65	44
5 500 Hôtels et restaurants	3	3	2	1	1	3	1	16
6 495 Transports, entreposage et communications	8	9	2	12	19	12	6	22
6 895 Intermédiation financière	30	32	29	9	18	12	6	-
7 395 Immobilier, services aux entreprises	22	14	62	35	17	27	18	17
9 210 Act.audiovisuelles et de spectacle	2	2	0	1	-	-	-	-
Non ventilés	5	6	1	2	3	2	1	1

¹ Moyenne des années 2000 et 2001, les données sont « corrigées » pour exclure les ventes de biens dans le chiffre d'affaires du secteur du commerce (encadré 2). Voir l'annexe 2 pour la nomenclature sectorielle des FATS.

² Le poste ICFA 7 395 pour 2000 et 2001, ainsi que les postes 6 495 et 6 895 pour 2001 n'étant pas renseignés, ils ont été estimés à partir de leur part dans le total des services en 2002 (ce qui a conduit à réduire les non ventilés pour les années 2000 et 2001).

Sources : calculs des auteurs à partir des données FATS de l'OCDE- & d'Eurostat.

Le tableau 1 présente la décomposition par grand secteur des ventes de services des filiales. L'analyse de cette ventilation sectorielle est délicate en raison des différences de classification des activités selon les pays. Pour les Etats-Unis, par exemple, il n'est pas possible de passer de manière satisfaisante de leur nomenclature nationale (NAICS) à la nomenclature des FATS (CITI-ICFA). Les données américaines pour certains postes ne sont alors pas comparables à celles des autres pays. En outre l'intermédiation monétaire¹⁴ n'est pas prise en compte aux Etats-Unis et en Allemagne tandis que l'ensemble de l'intermédiation financière et les activités immobilières ne sont pas couvertes pour les filiales d'entreprises étrangères installées au Japon. En ce qui concerne la France, les ventes des filiales à l'étranger sont ventilées selon l'activité de l'entreprise mère et non selon celle de la filiale. Comme une part importante des investissements français à l'étranger est réalisée par des holdings, les ventes des filiales de ces holdings se retrouvent imputées au secteur holdings¹⁵ qui, à un niveau plus agrégé de la nomenclature, est celui du conseil puis des services aux entreprises. La part très élevée des activités de conseil (incluses dans le poste 7 395) dans les ventes des filiales d'entreprises françaises à l'étranger (60% des ventes totales) reflète ainsi essentiellement cette spécificité, ce qui signifie qu'*in fine* on ne connaît pas le secteur dans lequel ces ventes sont réalisées.

¹⁴ Ce poste est un composant de l'agrégat « intermédiation financière » (cf. annexe 2).

¹⁵ « ...dans la mesure où la maison mère est l'entreprise résidente directement investisseuse, dans le cas où cette maison mère est une holding, le chiffre d'affaires de sa filiale *outward* sera imputé à ce secteur des holdings, même si cette holding est une composante d'un groupe qui a, en France, comme activité principale l'industrie de transport, des télécoms, etc. » (Boccarda, 2002, p. 91).

Le tableau 1 permet tout de même de constater une similitude entre l'Allemagne et le Japon, les deux pays de l'échantillon fortement spécialisés dans le secteur manufacturier (voir point V.2., graphique 5). Les services de distribution, qui sont essentiellement liés à la commercialisation des biens industriels, constituent le premier secteur des ventes de services des filiales d'entreprises allemandes (39%) et surtout japonaises (65%) à l'étranger.

Tableau 2
Structure géographique des ventes des filiales en mode 3 :
Principaux pays partenaires (moyenne 2000-01, en % du Monde)

	ETATS-UNIS		FRANCE		ALLEMAGNE		JAPON	
	OUT	IN	OUT	IN	OUT	IN	OUT	IN
MONDE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
AMÉRIQUES	24.7	19.3	44.0	19.4	19.4	14.6	50.5	45.3
<i>dont</i> États-Unis	-	-	36.8	18.1	16.1	12.9	42.7	44.1
Canada	12.3	13.6	1.1	1.0	1.5	0.2	3.1	0.4
Mexique	1.6	0.2	0.6	-	0.3	0.0	0.2	0.0
Brésil	3.0	0.1	3.1	-	0.5	0.0	0.9	-
EUROPE	52.7	68.0	45.2	75.0	68.8	64.5	23.4	37.7
UE15	49.7	58.5	41.1	66.6	51.8	55.0	22.8	32.8
<i>dont</i> Royaume-Uni	28.0	19.3	11.1	10.2	10.7	9.8	9.8	2.3
Allemagne	5.8	11.8	6.3	18.3	-	-	4.0	7.4
Pays-Bas	3.0	12.7	7.6	19.1	5.6	21.8	3.4	5.9
France	4.8	10.1	-	-	11.3	8.7	1.3	3.5
Italie	1.9	0.6	4.9	3.4	5.3	3.9	0.9	0.6
UEBL	1.3	0.3	4.5	9.0	4.1	7.1	2.4	9.5
Espagne	1.2	0.3	4.8	1.3	3.4	1.9	0.5	0.0
Autriche	-	-	0.1	0.4	6.2	2.8	0.1	0.1
AUTRES EUROPE	2.9	9.6	4.1	8.3	17.0	9.5	0.6	4.9
<i>dont</i> Suisse	1.2	9.2	1.2	7.4	7.3	10.8	0.2	4.8
AFRIQUE & M. ORIENT	1.5	1.2	2.7	0.5	1.1	0.5	1.7	0.0
AFRIQUE	0.7	0.6	2.4	0.2	0.9	0.1	0.3	-
MOYEN ORIENT	0.8	0.6	0.3	0.3	0.2	0.4	1.4	0.0
ASIE-OCEANIE	21.1	11.4	8.1	5.1	10.8	20.5	24.4	16.9
<i>dont</i> Japon	8.5	7.3	0.9	3.9	3.6	16.5	-	-
Corée	0.6	0.1	0.2	0.7	0.9	3.0	0.9	12.4
Singapour	1.3	0.4	1.7	0.0	1.7	0.2	7.1	0.4
Taiwan	2.0	0.2	-	0.0	0.2	0.3	2.2	0.6
Hong Kong	2.1	0.4	0.5	0.1	1.4	0.3	7.5	0.7
Chine	0.6	0.0	0.1	0.0	0.3	0.3	1.1	1.4
Indonésie	0.2	0.0	-	-	0.1	-	0.4	1.8
Australie	3.6	2.8	0.8	0.1	1.6	0.0	3.2	0.2

* Les données pour la France, l'Allemagne et le Japon sont les statistiques FATS de l'OCDE (« non corrigées » pour le commerce). Pour les Etats-Unis, les FATS de l'OCDE sont très peu détaillées par partenaires. Ce tableau présente, pour les Etats-Unis, la ventilation géographique disponible dans les statistiques du BEA (2007) qui n'incluent que les ventes « secondaires » de services dans le secteur du commerce (cf encadré 2). Par ailleurs, les différences dans les enregistrements des flux des quatre pays, soulignées plus haut, rendent difficilement comparables les flux « out » et « in » entre les différents pays.

Sources : calculs des auteurs à partir des données OCDE, FATS & BEA (2007).

L'essentiel du chiffre d'affaires des filiales implantées dans les quatre pays est le fait d'entreprises d'origine européenne (entre 65 et 75% pour les Etats-Unis, la France et l'Allemagne, 38% pour le Japon) et d'Amérique (45,3% pour le Japon) (tableau 2). L'Europe et l'Amérique sont aussi les deux continents sur lesquels les filiales à l'étranger de ces quatre pays réalisent la majorité de leurs ventes de services: principalement l'Europe pour les filiales d'entreprises allemandes (69%) et américaines (53%), l'Amérique pour les filiales d'entreprises japonaises (51%) et l'Europe (45%) et l'Amérique (44%) pour les filiales d'entreprises françaises. Un cinquième des ventes des filiales d'entreprises américaines et un quart des ventes des filiales d'entreprises japonaises sont réalisées en Asie-Océanie, essentiellement dans des pays développés. A partir des données de ces quatre pays, on constate que les échanges de services en mode 3 sont dominés par des firmes du Nord. L'emprise du Nord sur le marché mondial des services va être confirmée par l'analyse du commerce *stricto sensu*.

V. COMMERCE DE SERVICES *STRICTO SENSU* : DYNAMISME DES « AUTRES SERVICES » ET DOMINATION DES PAYS DU NORD

V.1. Structures sectorielle et géographique du commerce mondial de services

Globalement, le commerce de services au sens strict¹⁶ n'est pas particulièrement dynamique : sa part - 20% des échanges mondiaux¹⁷ - n'a guère évolué au cours des trois dernières décennies (graphique 2). Mais sa composition s'est profondément modifiée. A la fin des années soixante, les transports en constituaient la plus grande part (plus de 40%), devant les voyages et « autres services » (moins de 30% chacun). Mais, tandis que d'importantes économies d'échelle faisaient baisser les prix des transports et par conséquent freinaient l'augmentation des montants échangés, la progression des « autres services » a été très rapide. Entre 1995 et 2005, leur croissance en valeur s'est établie à 9% par an en moyenne, contre 7% pour l'ensemble des services (tableau 3). En 2005, ils constituent ainsi la moitié des services échangés.

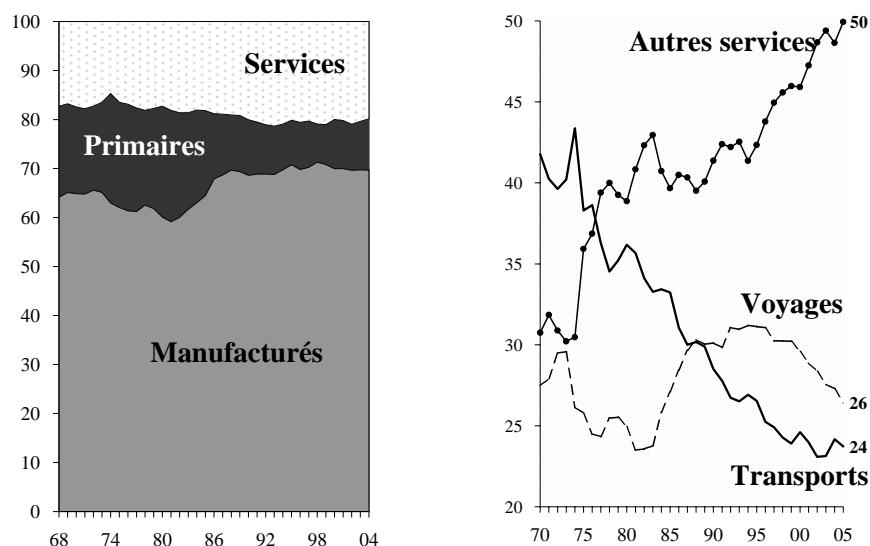
Depuis 1995, les données statistiques permettent de distinguer plusieurs catégories parmi ces « autres services » (graphique 3). Certaines d'entre elles, qui n'ont encore qu'un poids modeste dans l'ensemble des échanges de services (entre 2% et 5%), connaissent des progressions très fortes : 22% par an en moyenne (en valeur) sur les années 1995-2005 pour les services d'informatique et information, 13% pour les services financiers, 9% pour les services d'assurance et les redevances et droits de licence et 8% pour les services culturels.

¹⁶ On entend par commerce de services *au sens strict*, les échanges retracés en balance des paiements.

¹⁷ Le commerce international des services *au sens strict* s'élève à 2 441 milliards de dollars courants en 2005 au niveau mondial (source : CEPPII-CHELEM-BAL, moyenne des crédits et de débits).

Graphique 2
Le commerce international *stricto sensu* de services*

A. Part dans le commerce mondial (%) B. Structure des échanges de services (%)



*Moyenne des exportations et des importations mondiales.

Source : CEPII, base CHELEM-BAL.

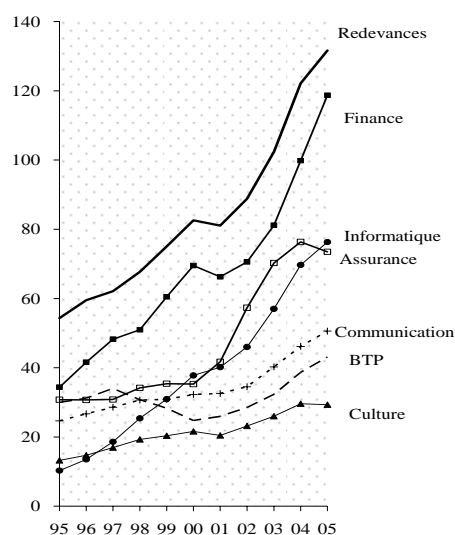
Les échanges de services restent très largement dominés par les pays développés : ils réalisent 81% des exportations mondiales de services en 2005 contre 68% de celles de biens. C'est dans les voyages (29%), les services d'informatique et d'information (27%) et les services de communication (24%) que le poids des pays du Sud est plus élevé (tableau 4). Dans les domaines nouveaux, seule l'Inde a pour le moment réussi à conquérir des parts de marché importantes. Ainsi dans les services d'informatique et d'information, la part de marché des pays du Sud reflète essentiellement, pour les deux tiers, celle de l'Inde. Dans ce contexte, on comprend mieux la pression exercée par les pays du Nord, qui doivent concéder des parts de marché aux productions manufacturières des pays émergents, pour inclure les échanges de services dans le champ de la libéralisation multilatérale. Les avantages dont ils disposent dans ce domaine encore fermé, leur laissent espérer qu'ils pourraient conquérir les marchés émergents en forte croissance.

Tableau 3
Décomposition sectorielle détaillée
des échanges de services et évolutions**

	Part (%)	TCAM*
	2005	95-2005
Services	100	7
Transports	24	6
Voyages	26	5
Autres services	50	9
<i>dont</i>		
Informatique & information	3	22
Finance	5	13
Redevances & droits de licence	5	9
Assurance	3	9
Culture	1	8
Communication	2	7
Autres services entreprises	22	7
Administrations publiques	3	4
BTP	2	4

*Taux de croissance annuel moyen (%).

Graphique 3
Echanges d'« autres services »**
(milliards de dollars)



**Moyenne des exportations et des importations mondiales.

Note : Voir l'annexe 1 pour la nomenclature des services dans la balance des paiements.

Source : CEPII, base CHELEM-BAL.

L'Union européenne à 27 et les Etats-Unis réalisent respectivement 47%¹⁸ et 15% des exportations mondiales de services et sont largement excédentaires dans ce domaine (respectivement, 55 et 98 milliards de dollars) (tableaux 4 et 5). Leurs positions sur les différentes activités regroupées dans la rubrique « autres services » sont contrastées.

¹⁸ Le marché unique de services n'étant pas encore réalisé, les échanges de l'Union européenne comprennent dans cette étude le commerce intra-zone.

Tableau 4
Répartition sectorielle des exportations de services des pays du Nord et du Sud, 2005

A. En pourcentage du monde

	MONDE	NORD	USA	JPN	UE-27	DEU	FRA	GBR	IRL	SUD	CHN	IND
Total	100	81	15	4	47	6	5	8	2	19	3	2
Transports	100	82	12	7	43	7	5	6	0	18	3	1
Voyages	100	71	15	2	43	4	6	5	1	29	4	1
Autres services	100	86	16	5	51	7	4	11	4	14	2	3
Communications	100	76	9	1	55	6	6	10	1	24	1	3
BTP	100	78	1	16	57	16	8	2	0	22	6	1
Assurances	100	87	13	2	50	4	4	6	18	13	1	2
Finance	100	98	20	3	59	4	1	26	4	2	0	0
Informatique	100	73	7	1	58	8	2	11	19	27	2	18
Brevets	100	98	46	14	31	5	5	11	0	2	0	0
Autres serv. entrep.	100	85	11	5	51	8	4	10	2	15	4	1
Culture	100	86	32	0	42	2	7	11	1	14	0	0
Admin. publiques	100	82	34	4	31	10	2	6	1	18	1	1

B. En pourcentage du total par pays ou zone

	MONDE	NORD	USA	JPN	UE-27	DEU	FRA	GBR	IRL	SUD	CHN	IND
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Transports	22	22	17	32	20	25	23	16	5	21	21	13
Voyages	27	24	28	11	25	19	36	15	8	41	39	15
Autres services	51	54	56	56	55	57	40	69	87	39	40	73
Communications	2	2	1	0	3	2	3	3	1	3	1	3
BTP	2	2	0	7	2	5	3	0	0	2	3	1
Assurances	2	2	2	1	2	1	1	1	15	1	1	2
Finance	7	8	9	5	8	4	1	21	10	1	0	1
Informatique	4	4	2	1	5	5	1	5	33	6	2	37
Brevets	5	6	16	16	3	4	5	7	1	1	0	0
Autres serv. entrep.	23	24	18	25	25	30	22	28	23	18	31	11
Culture	1	1	3	0	1	0	2	2	1	1	0	0
Admin. publiques	3	3	6	2	2	4	1	2	1	3	1	1
Non ventilés	3	3	0	0	4	-0	0	0	3	4	0	17

Note : Le **NORD** comprend les Etats-Unis, le Canada, l'Espace Economique Européen, le Japon et les quatre Dragons (Corée du Sud, Singapour, Hong-Kong, Taiwan). Tous les autres pays sont classés dans le **SUD**.

Source : CEPII, base CHELEM-BAL.

Près de la moitié des exportations mondiales de « redevances et droits de licence » (utilisation de brevets, droits d'auteurs, marques commerciales) est assurée par les Etats-Unis et ce poste représente près de 30% des exportations américaines d'autres services. C'est aussi sur cette catégorie de services que les Etats-Unis réalisent leur plus gros excédent et les Européens leur plus gros déficit (respectivement, 32 et 16 milliards de dollars). Au sein de l'Union, seuls le Royaume-Uni, la France et la Suède sont significativement excédentaires dans ce type de services.

Les statistiques américaines, publiées par le Bureau of Economic Analysis (2007), permettent de connaître la part des flux intra-firmes dans les échanges de services. Ces

données montrent que les exportations de redevances et droits de licence sont pour les deux tiers des échanges entre des maisons mères américaines, détentrices des droits de propriété intellectuelle, et leurs filiales à l'étranger, principalement en Europe (52%) et en Asie (25%).

Cette domination des échanges intra-firme reflète le souci des entreprises dotées d'actifs intangibles de conserver un certain contrôle sur leurs actifs. C'est d'ailleurs dans ce secteur des redevances, et dans celui de la R&D (87% des exportations de R&D¹⁹), que la part de l'intra-firme est la plus élevée aux Etats-Unis ; dans l'ensemble des services, elle n'atteint que 26%.

Dans les services culturels, 75% des exportations mondiales sont assurées par les Etats-Unis (32%) et les pays de l'Union européenne (42%). La différence entre ces deux ensembles se situe du côté des importations de telle sorte que les Etats-Unis présentent un excédent (9 milliards de dollars) et l'Union un déficit (2 milliards de dollars).

Tableau 5
Soldes des services en 2005
(milliards de dollars)

	USA	JPN	UE-27	DEU	FRA	GBR	IRL
Total	55	-24	98	-48	10	42	-13
Transports	-26	-5	11	-6	-2	-4	0
Voyages	28	-25	-2	-43	11	-29	-1
Autres services	53	6	89	1	0	75	-11
Communications	-0	-0	1	-2	1	1	-0
BTP	0	2	7	1	2	0	0
Assurances	-23	-1	-2	-3	-1	1	1
Finance	19	2	49	2	-1	33	3
Informatique	2	-1	29	-0	-0	7	18
Brevets	32	3	-16	0	3	4	-19
Autres serv. entrep.	25	1	19	-0	-3	27	-8
Culture	9	-1	-2	-2	-1	2	0
Admin. publiques	-11	1	7	4	-0	-1	0

Source : CEPII, base CHELEM-BAL.

Les excédents de l'Union se situent principalement dans les services financiers et les services d'informatique et d'information²⁰. Pour ces deux catégories, l'Union réalise près de 60% des exportations mondiales. L'Irlande, pour l'informatique, et le Royaume-Uni, pour la finance, sont, au sein de l'Union, les principaux protagonistes.

¹⁹ Cette part très élevée de l'intra-firme dans les exportations américaines de R&D est pour l'essentiel (77%) le fait d'exportations de filiales américaines d'entreprises étrangères vers leurs maisons mères à l'étranger.

²⁰ Jusqu'en 2004, l'Union européenne enregistrait un excédent dans les services d'assurance qui tenait pour beaucoup à la position du Royaume-Uni dans ce secteur. Les chiffres de 2005 montrent un effondrement des exportations britanniques de services d'assurance qui font que l'Union devient déficitaire dans cette catégorie de services.

V.2. Configuration des spécialisations des principaux pays

Le positionnement de l'Union sur plusieurs marchés de services doit beaucoup au Royaume-Uni, nettement plus engagé dans les échanges de services que ses grands voisins du continent. Parmi les plus grandes économies de l'OCDE, le contraste est ainsi particulièrement fort entre les pays anglo-saxons, Etats-Unis et Royaume-Uni, très fortement spécialisés²¹ dans les services (graphique 4), et le Japon et l'Allemagne qui maintiennent leur spécialisation dans l'industrie manufacturière (graphique 5). La France se situe dans une position intermédiaire (graphique 6). Mais sa spécialisation dans les services résulte largement de l'avantage dont elle dispose dans le tourisme. La différence est nette avec les Etats-Unis et le Royaume-Uni : c'est dans la catégorie dynamique des autres services que ces deux économies bénéficient d'un fort avantage comparatif. Celui-ci provient d'une spécialisation dans les autres services aux entreprises et d'un avantage marqué dans les brevets et droits de licence pour les Etats-Unis et dans les services financiers pour le Royaume-Uni. Si la spécialisation française dans les autres services est bien faible, on observe toutefois une progression de l'avantage dont elle dispose, depuis le tournant du siècle, dans les brevets et droits de licence.

Encadré 3

La mesure de la spécialisation internationale

La spécialisation internationale des pays, leurs avantages et désavantages comparatifs, est ici mesurée par l'indicateur de contribution au solde (Lafay, 1990). Celui-ci compare, en millièmes du commerce total de biens et services, le solde d'un pays pour un produit* donné à un solde théorique correspondant à une absence de spécialisation. Ce dernier est calculé en répartissant le solde global entre les différents produits au prorata de leur poids respectif dans le commerce total du pays. L'indicateur est additif et par construction, la somme sur l'ensemble des produits est égale à zéro. Une valeur positive (négative) de l'indicateur révèle un avantage (désavantage) comparatif du pays pour le produit considéré. Pour un pays donné, cet indicateur s'écrit :

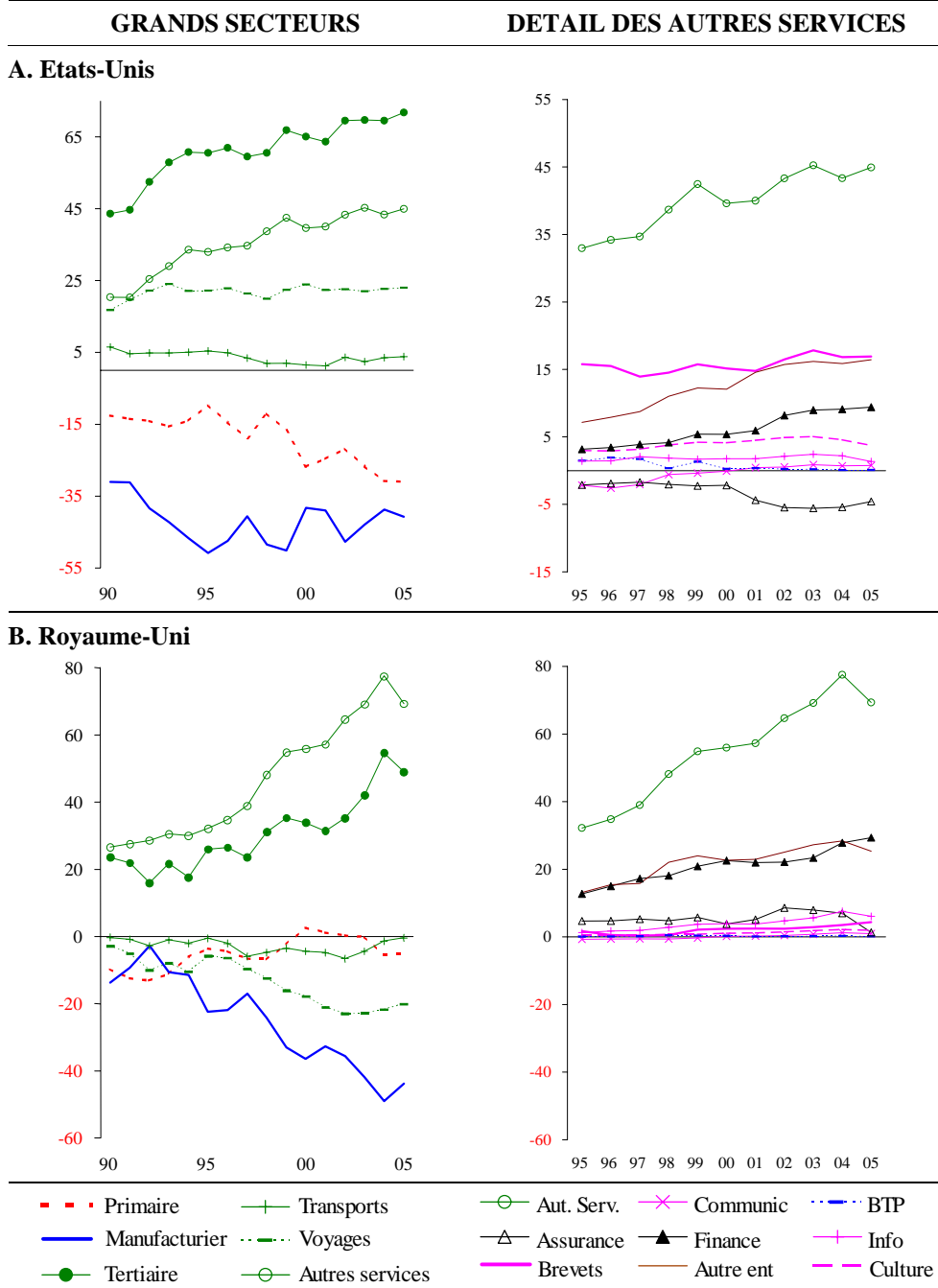
$$ACR = \left(\frac{1000}{X. + M.} \right) \left[(X_k - M_k) - (X. - M.) \left(\frac{X_k + M_k}{X. + M.} \right) \right]$$

avec k le produit, X les exportations et M les importations et « . » l'opérateur somme.

* produit s'entend ici dans un sens large et concerne les biens et les services.

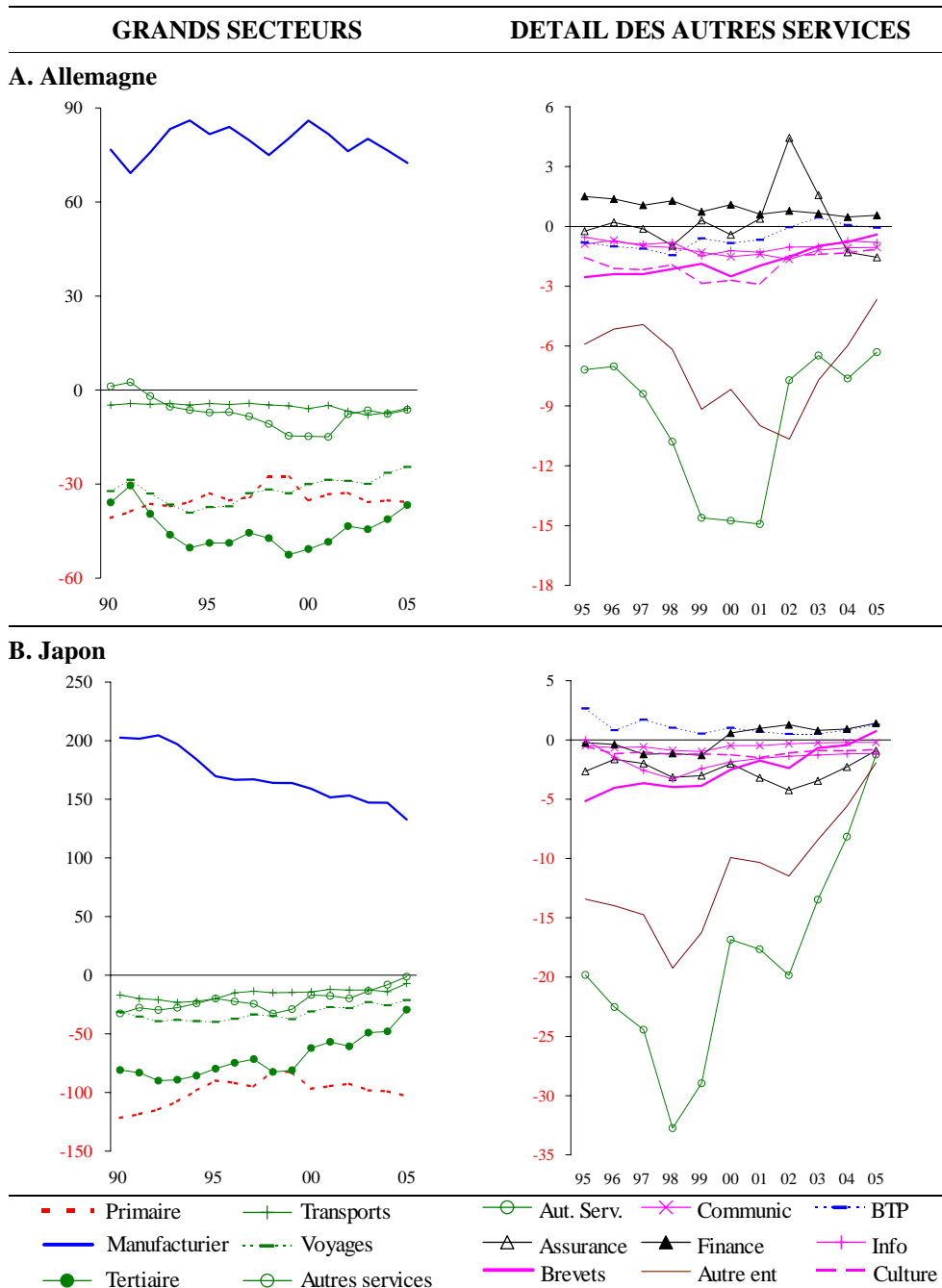
²¹ La spécialisation est ici mesurée par l'indicateur de contribution au solde (encadré 3).

Graphique 4
Spécialisation commerciale : Etats-Unis et Royaume-Uni
 Contributions des secteurs au solde commercial (en millièmes du commerce total)



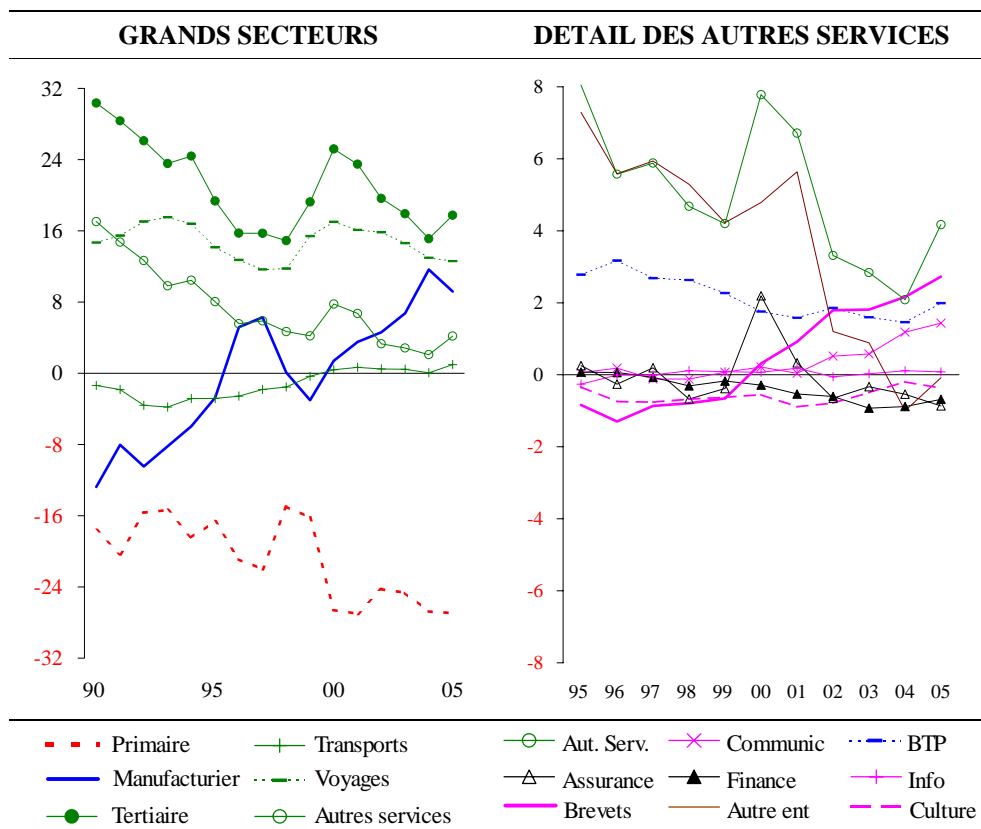
Source : CEPII, bases CHELEM-CIN-BAL

Graphique 5
Spécialisation commerciale : Allemagne et Japon
Contributions des secteurs au solde commercial (en millièmes du commerce total)



Source : CEPII, bases CHELEM-CIN-BAL

Graphique 6
Spécialisation commerciale : France
Contributions des secteurs au solde commercial (en millièmes du commerce total)



Source : CEPII, bases CHELEM-CIN-BAL

CONCLUSION

Grâce au développement des technologies de l'information et de la communication, les échanges internationaux de services ont connu une transformation profonde. Les « autres services » constituent désormais la moitié des échanges mondiaux de services retracés dans les balances des paiements. Ces évolutions technologiques représentent aussi une opportunité pour les pays du Sud de prendre part à la mondialisation des services. Pour l'instant, seule l'Inde a réussi à conquérir des parts de marché importantes, dans les services d'informatique et d'information. Les échanges de services restent en effet l'apanage des pays du Nord et, au sein des plus grandes économies de l'OCDE, seuls les pays anglo-saxons, Etats-Unis et Royaume-Uni, affichent une spécialisation dans les services particulièrement marquée.

En dépit des progrès réalisés dans les moyens d'échanger des services, la pénétration des marchés étrangers s'effectue principalement par l'implantation de filiales à l'étranger plutôt que par l'exportation pour les Etats-Unis, la France, l'Allemagne et le Japon. L'Europe et l'Amérique constituent les deux régions où l'essentiel des ventes de services à l'étranger des

filiales d'entreprises de ces quatre pays se réalisent. De même, sur leurs propres marchés ce sont les filiales d'entreprises européennes et américaines qui assurent l'essentiel du chiffre d'affaires réalisé par des filiales d'entreprises étrangères. La domination des pays du Nord, constatée pour les échanges de services au sens strict, s'observe ainsi également dans ce mode de fourniture de services.

Une analyse détaillée des échanges selon le mode 3 réclamerait que les données soient plus comparables d'un pays à l'autre. Les modes d'enregistrement différents selon les pays limitent en effet considérablement les enseignements que l'on peut tirer de ces statistiques. Or, tout du moins pour les pays qui ont pu être étudiés ici, il apparaît que l'implantation de filiales constitue le moyen privilégié de servir les marchés étrangers. Une extension du champ géographique de ces statistiques permettrait aussi d'apprécier l'importance que revêt ce mode de fourniture au niveau mondial. Au-delà, ces insuffisances statistiques soulignent aussi que la libéralisation dans le domaine des services s'est engagée sans que l'on dispose des informations qui permettraient de procéder à une évaluation de son impact.

BIBLIOGRAPHIE

- Banga R (2005), "Critical Issues In India's Service-Led Growth", *ICRIER Working Paper*, No. 171.
- Bhagwati, J.N. (1985), "Why are Services Cheaper in the Poor Countries?", *Wealth and Poverty*, edited by Gene Grossman Essays in Development Economics Series, vol. 1, Cambridge, MIT Press, England, Blackwell 82-91.
- Bhagwati, J.N. (1984), "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations", *World-Economy*, 7(2), June, 133-43.
- Bénassy-Quéré A., C. Schwellnus, & D. Ünal-Kesenci (2006), « Echanges internationaux : services compris », *La Lettre du CEPII*, n°255, avril, www.cepii.fr.
- Boccard F. (2002), « L'activité des filiales françaises à l'étranger : les Fats outward », in *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, Colloque Banque de France, 20 Mars 2002.
- Borga M. (2006), "Improving Insurance, Wholesale, Retail and Financial Services Measures in FATS and Cross-border Trade", *7TH OECD International Trade Statistics Expert Meeting*, Paris, 11-14 September 2006.
- Boumellassa H. & D. Ünal-Kesenci (2006), « Base de données CHELEM-BAL du CEPII », *Document de travail du CEPII*, 2006-08, mars.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) (2007), "U.S. International Services: Cross-Border Trade 1986-2005, and Sales Through Affiliates, 1986-2004", *Tables A- G and Tables 1- 11*, <http://www.bea.gov/international/intlserv.htm> .
- Cave W (2002), "Measuring International Trade in Services and New Demands on the Family of Classifications", *17th Voorburg Group Meeting on Services Statistics*, Nantes, 23-27 September 2002.
- Cave W (2006), "How are services being internationalised?", *7TH OECD International Trade Statistics Expert Meeting*, Paris, 11-14 September 2006.

- CNIS (2007), « Mesure des échanges internationaux de services », *Rapports du CNIS*, n°100, février, http://www.cnis.fr/ind_doc.htm.
- EC, IMF, OECD, UN, UNCTAD & WTO (2002), *Manual on statistics of international trade in services*, ST/ESA/STAT/SER.M/86, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
- EC-Eurostat, IMF, OECD, UN, & WB (1993), *System of National Accounts 1993*, Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
- Hill P. (1999), “Tangibles, Intangibles and Services: A New Taxonomy for the Classification of Output”, *The Canadian Journal of Economics*, Vol.32 (2), pp. 426-446.
- INSEE Résultats (2001) Les entreprises du commerce de gros en 1999, septembre.
- INSEE Résultats (2002) Les entreprises du commerce de détail et du commerce automobile en 2000, juillet.
- INSEE Résultats (2003) Les entreprises du commerce de gros en 2001, juin.
- INSEE Résultats (2004) Les entreprises du commerce de détail et du commerce automobile en 2002, juillet.
- Karsenty G. (2002), « L'accord général sur le commerce des services et la mesure de la présence commerciale », in *Les investissements directs de la France dans la globalisation : mesure et enjeux*, Colloque Banque de France, 20 Mars 2002.
- Koncz J., Mann M. & E. Nephew (2006), “US International Services : Cross-Border Trade in 2005 and Sales Through Affiliates in 2004”, *Survey of Current Business*, BEA, Vol.86, N°10, October, <http://www.bea.gov/scb/toc/1006cont.htm> .
- Lafay G. (1990), « La mesure des avantages comparatifs révélés », *Économie prospective internationale*, N°41, 1er trimestre.
- Lipsey R.E. (2006), “Measuring International Trade in Services”, *NBER Working Paper*, N°12271, May, <http://www.nber.org/papers/w12271> .
- OCDE (2005), *Mesurer la mondialisation : Manuel de l'OCDE sur les indicateurs économiques de la mondialisation*, Paris.
- OCDE (2001), *Mesurer la mondialisation : le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE*, Volume II, Paris.
- OCDE (2001), « Commerce de marchandises et de services : tendances statistiques et problèmes de mesure », par A. Lindner, W. Cave, L. Deloumeau & J. Magdeleine, *Cahiers Statistiques*, N°1, novembre.
- Say J.B. (1803), *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy (1972), Collection Perspectives de l'économie – Lesfondateurs, <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k89642c.item> .
- Unal-Kesenci D. (2006), « Services : nouveau champ de la mondialisation », *L'Economie mondiale 2007*, pp. 83-92, La Découverte, Collection Repères.
- Vanoli A. (1999), « Concrétiser l'immatériel, dématérialiser le concret: la comptabilité nationale à la recherche des limites perdues », *INSEE Méthodes*, n°87-88, pp. 129-144.

ANNEXE 1 Classification des services selon la nomenclature de la balance des paiements (MBP5 & EBOPS)

200	TOTAL SERVICES
205	TRANSPORTS
236	VOYAGES
981	AUTRES SERVICES, total (somme 245-291)
245	SERVICES DE COMMUNICATION
246	Services de poste et de messagerie
247	Services de télécommunications
249	SERVICES DE BÂTIMENT ET DE TRAVAUX PUBLICS
250	A l'étranger
251	Dans l'économie déclarante
253	SERVICES D'ASSURANCE
254	Assurance-vie et services des caisses de retraite
255	Assurance-fret
256	Autres assurances directes
257	Réassurance
258	Services auxiliaires de l'assurance
260	SERVICES FINANCIERS
262	SERVICES D'INFORMATIQUE ET D'INFORMATION
263	Services informatiques
264	Services d'information
889	Services d'agences de presse
890	Autres services d'information
266	REDEVANCES ET DROITS DE LICENCE
891	Concessions et droits analogues
892	Autres redevances et droits de licence
268	AUTRES SERVICES AUX ENTREPRISES
269	Négoce international, autres services liés au commerce
270	Négoce international
271	Autres services liés au commerce
272	La location - exploitation
273	Services aux entreprises, spécialisés et techniques divers
274	Services juridiques, de comptabilité, de conseil en gestion et relations publiques
275	Services juridiques
276	Serv. de comptabilité, vérif. des comptes, tenue des livres et conseil en fiscalité
277	Conseils aux entreprises et conseils en gestion et relations publiques
278	Publicité, études de marché et sondages d'opinion
279	Recherche et développement
280	Architecture, ingénierie et autres services techniques
281	Services agricoles, miniers et de traitement sur place
282	Traitement des déchets et dépollution
283	Services agricoles, miniers et autre traitement sur place
284	Autres services aux entreprises
285	Services entre entreprises affiliées, n.c.a.
287	SERVICES PERSONNELS, CULTURELS ET RELATIFS AUX LOISIRS
288	Services audiovisuels et connexes
289	Autres services personnels, culturels et relatifs aux loisirs
895	Services d'éducation
896	Services de santé
897	Autres
291	SERVICES FOURNIS/REÇUS DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES, N.C.A.
292	Ambassades et consulats
293	Unités et organes militaires
294	Autres

ANNEXE 2 Classification des services dans les enquêtes FATS selon les nomenclatures CITI – ICFA et correspondance avec la nomenclature de la balance des paiements (MBP5-EBOPS)*

INDUSTRIES	CITI Rév.3	ICFA	EBOPS
AGRICULTURE , CHASSE ET EXPLOITATION FORESTIERE	01+02+05	0595	
INDUSTRIES EXTRACTIVES	10-14	1495	
TOTAL INDUSTRIES MANUFACTURIERES	15-37	3995	
ELECTRICITE, GAZ ET EAU	40-41	4195	
CONSTRUCTION	45	4500	249
TOTAL DES SERVICES	50-99	5095	200
COMMERCES DE GROS, DE DETAIL ET REPARATION DE VEHICULES ET BIENS PERSONNELS	50+51+52	5295	269
- Commerce et réparation de véhicules	50	5000	
- Commerce de gros	51	5100	
- Commerce de détail	52	5200	
HOTELS ET RESTAURANTS	55	5500	236
TRANSPORT, ENTREPOTS, COMMUNICATIONS	60+61+62+63+64	6495	205 & 245
- Total des transports (terre, eau, air)	60+61+62	6295	205
dont : - Transport par voie terrestre	60	6000	
- Transport par eau	61	6100	
- Transport aérien	62	6200	
- Télécommunications	642	6420	245
INTERMEDIATION FINANCIERE	65+66+67	6895	250 & 260
dont : - Intermédiation monétaire (banques, institutions financières)	651	6510	260
- Autres intermédiations financières	659	6520	260
- Compagnies d'assurance et fonds de pension	66+672	6730	250
dont -- Assurance vie	6601	6601	
-- Fonds de pension	6602	6602	
-- Activités d'assurance auxiliaires	672	6720	
IMMOBILIER ET SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	70+71+72+73+74	7395	
dont : - Immobilier	70	7000	284
- Services informatiques	72	7200	263
dont : - Logiciels	722	7220	
- Recherche-développement	73	7300	279
- Autre Services aux entreprises	74	7400	268
dont : - Conseil juridique, comptabilité etc.	741	7410	275
- Publicité	743	7440	278
AUTRES SERVICES FOURNIS A LA COLLECTIVITE ET SERVICES PERSONNELS	75+80+85+90+91+92+93+95+99	9995	
dont : -- Films et activités vidéo	9210		9210
TOTAL GENERAL	01-99		

*Les données présentées dans la section IV, le poste construction (4500 dans ICFA & 249 dans EBOPS) fait partie du total des services. D'une manière générale, la clef de passage proposée dans ce tableau entre les nomenclatures ICFA et EBOPS est très approximative. Chacun des postes EBOPS peuvent se répartir de fait sur plusieurs postes ICFA et inversement.

List of working papers released by CEPII²²

No	Title	Authors
2007-13	How are Wages set in Beijing?	José De Sousa Sandra Poncet
2007-12	IMF Quotas at Year 2030	A. Bénassy-Quéré, S. Béreau, Y. Decreux, C. Gouel & S. Poncet
2007-11	FDI and Credit Constraints: Firm Level Evidence in China	J. Héricourt & S. Poncet
2007-10	Fiscal Policy in Real Time	J. Cimadomo
2007-09	Global Ageing and Macroeconomic Consequences of Demographic Uncertainty in a Multi-regional Model	J. Alho & V. Borgy
2007-08	The Effect of Domestic Regulation on Services Trade Revisited	C. Schwellnus
2007-07	The Location of Domestic and Foreign Production Affiliates by French Multinational Firms	T. Mayer, I. Méjean & B. Nefussi
2007-06	Specialisation across Varieties within Products and North-South Competition	L. Fontagné, G. Gaulier & S. Zignago
2007-05	Trade Costs and the Home Market Effect	M. Crozet & F. Trionfetti
2007-04	The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from SPS and TBT Agreements	A.-C. Disdier, L. Fontagné & M. Mimouni
2007-03	International Comparisons of Living Standards by Equivalent Incomes	M. Fleurbaey & G. Gaulier
2007-02	Does Risk Aversion Drive Financial Crises? Testing the Predictive Power of Empirical Indicators	V. Coudert & M. Gex
2007-01	Asian Catch Up, World Growth and International Capital Flows in the XXIst Century : A Prospective Analysis with the INGENUE 2 Model	M. Aglietta, V. Borgy, J. Château, M. Juillard, J. Le Cacheux, G. Le Garrec & V. Touzé
2006-27	Current Account Reversals and Long Term Imbalances: Application to the Central and Eastern European Countries	K. Benhima & O. Havrylchuk

²² Working papers are circulated free of charge as far as stocks are available; thank you to send your request to CEPII, Sylvie Hurion, 9, rue Georges-Pitard, 75015 Paris, or by fax : (33) 01 53 68 55 04 or by e-mail Hurion@cepii.fr. Also available on: www.cepii.fr. Working papers with * are out of print. They can nevertheless be consulted and downloaded from this website.

²² Les documents de travail sont diffusés gratuitement sur demande dans la mesure des stocks disponibles. Merci d'adresser votre demande au CEPII, Sylvie Hurion, 9, rue Georges-Pitard, 75015 Paris, ou par fax : (33) 01 53 68 55 04 ou par e-mail Hurion@cepii.fr. Egalement disponibles sur : www.cepii.fr. Les documents de travail comportant * sont épuisés. Ils sont toutefois consultable sur le web CEPII.

2006-26	On Legal Origins and Bankruptcy Laws: the European Experience (1808-1914)	J. Sgard
2006-25	Taux d'intérêt et marchés boursiers : une analyse empirique de l'intégration financière internationale	V. Borgy & V. Mignon
2006-24	Changing Patterns of Domestic and Cross-Border Fiscal Policy Multipliers in Europe and the US	A. Bénassy-Quéré & J. Cimadomo
2006-23	Market Access Impact on Individual Wage: Evidence from China	L. Hering & S. Poncet
2006-22	FDI in Chinese Cities: Spillovers and Impact on Growth	N. Madariaga & S. Poncet
2006-21	Taux d'intérêt et marchés boursiers : une analyse empirique de l'intégration financière internationale	V. Borgy & V. Mignon
2006-20	World Consistent Equilibrium Exchange Rates	A. Bénassy-Quéré, A. Lahrière-Révil & V. Mignon
2006-19	Institutions and Bilateral Asset Holdings	V. Salins & A. Bénassy-Quéré
2006-18	Vertical Production Networks: Evidence from France	M. Fouquin, L. Nayman & L. Wagner
2006-17	Import Prices, Variety and the Extensive Margin of Trade	G. Gaulier & I. Méjean
2006-16	The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050	S. Poncet
2006-15	Economic Integration in Asia: Bilateral Free Trade Agreements Versus Asian Single Market	M. H. Bchir & M. Fouquin
2006-14	Foreign Direct Investment in China: Reward or Remedy?	O. Havrylchuk & S. Poncet
2006-13	Short-Term Fiscal Spillovers in a Monetary Union	A. Bénassy-Quéré
2006-12	Can Firms' Location Decisions Counteract the Balassa-Samuelson Effect?	I. Méjean
2006-11	Who's Afraid of Tax Competition? Harmless Tax Competition from the New European Member States	A. Lahrière-Révil
2006-10	A Quantitative Assessment of the Outcome of the Doha Development Agenda	Y. Decreux & L. Fontagné
2006-09	Disparities in Pension Financing in Europe: Economic and Financial Consequences	J. Château & X. Chojnicki
2006-08	Base de données CHELEM-BAL du CEPII	H. Boumellassa & D. Ünal-Kesenci
2006-07	Deindustrialisation and the Fear of Relocations in the Industry	H. Boulhol & L. Fontagné
2006-06	A Dynamic Perspective for the Reform of the Stability and Growth Pact	C. Deubner
2006-05	China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia	G. Gaulier, F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci
2006-04	Who Pays China's Bank Restructuring Bill?	G. Ma

CEPII
DOCUMENTS DE TRAVAIL / WORKING PAPERS

Si vous souhaitez recevoir des Documents de travail,
merci de remplir le coupon-réponse ci-joint et de le retourner à :

*Should you wish to receive copies of the CEPII's Working papers,
just fill the reply card and return it to:*

Sylvie HURION – Publications
CEPII – 9, rue Georges-Pitard – 75740 Paris – Fax : (33) 1.53.68.55.04
sylvie.hurion@cepii.fr

M./Mme / Mr./Mrs

Nom-Prénom / Name-First name

Titre / Title

Service / Department

Organisme / Organisation

Adresse / Address

Ville & CP / City & post code

Pays / Country Tél

Your e-mail

Désire recevoir les **Document de travail** du CEPII n° :

*Wish to receive the **CEPII's Working Papers No:***

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Souhaite être placé sur la liste de diffusion permanente (**pour les bibliothèques**)
*Wish to be placed on the standing mailing list (for **Libraries**).*