



défaillances de marché telles que l'information imparfaite et à des externalités négatives telles que la dégradation de l'environnement. Elles sont importantes aussi pour faciliter le bon fonctionnement des marchés où la compatibilité technique (externalités de réseau) est importante. Mais il faut également que les normes soient conçues et appliquées de manière à éviter l'utilisation abusive ou le détournement de la politique des pouvoirs publics dans ces domaines pour ériger des obstacles injustifiés à la concurrence et au commerce.

Les questions sous-jacentes peuvent être complexes. Il faut notamment se demander si les normes devraient être harmonisées, si elles devraient être volontaires ou obligatoires, dans quelle mesure la normalisation devrait être une activité publique ou une activité privée, si les procédés de production ainsi que les normes de produit devraient faire l'objet d'obligations internationales, et qui devrait être chargé de veiller à ce que les producteurs et les fournisseurs se conforment aux normes établies. Beaucoup de ces questions n'ont pas de réponses simples.

Le troisième et dernier essai figurant dans le présent rapport traite des délocalisations de services, question qui a récemment fait l'objet d'un débat public animé. Il explore le concept de délocalisation en tant que sous-catégorie de l'externalisation, examine la justification économique de ce type de commerce et tente d'en estimer l'ampleur. Il vient nous rappeler de manière opportune que la délocalisation n'a rien de spécial en tant



## REMERCIEMENTS

Le Rapport sur le commerce mondial 2005 a été rédigé sous la supervision de Kipkorir Aly Azad Rana, Directeur général adjoint. Patrick Low, Directeur de la Division de la recherche économique et des statistiques, a dirigé



## RÉSUMÉ GÉNÉRAL

AVANT-PROPOS.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vii
AVERTISSEMENT.....	viii
ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES.....	xvii
RÉSUMÉ ANALYTIQUE.....	xxi



# TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	iii
REMERCIEMENTS.....	vii
AVERTISSEMENT.....	viii
ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES.....	xvii
RÉSUMÉ ANALYTIQUE.....	xxi

## **I ÉVOLUTION RÉCENTE DU COMMERCE ET QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME**

A	TENDANCES RÉCENTES DU COMMERCE INTERNATIONAL	
1.	Introduction: en 2004, l'expansion du commerce et de la production a été supérieure à la croissance enregistrée sur le long terme.....	1
2.	Évolution du commerce des marchandises en termes réels en 2004.....	4
3.	Évolution du commerce des marchandises et des services commerciaux en termes nominaux, en 2004.....	6
4.	Évolution du commerce par région.....	7
B	QUELQUES TENDANCES OBSERVÉES SUR LE MOYEN TERME	
1.	Évolution du marché du pétrole et pays en développement.....	15
2.	Pourquoi le commerce mondial des produits pharmaceutiques se développe-t-il aussi rapidement?..	18
	GRAPHIQUES	
	Graphique 1 Croissance en volume du commerce mondial des marchandises et du PIB, 1994-2004.....	1











## ABRÉVIATIONS ET SYMBOLES

AACC	American Association of Cereal Chemists
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ACIL	American Council of Independent Laboratories
ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACR	Accord commercial régional
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AECMA-STAN	Association européenne des constructeurs de matériel aérospatial
AEQ	Association Euro-Qualiflex
AFNOR	Association française de normalisation
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AIE	Agence internationale de l'énergie
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMPS	Advanced Mobile Phone Service
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Forum de coopération économique Asie-Pacifique
APLAC	Asia Pacific Laboratory Accreditation Co-operation
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATP	Airline Tariff Publishing Company
BDI	Base de données intégrée
BDRCC	Base de données sur le renforcement des capacités liées au commerce
BIPM	Bureau international des poids et mesures
BIS	Bureau of Indian Standards
BPOM	Agence de contrôle des médicaments (Sud-Est de l'Asie)



NAICS	North American Industry Classification System
NASSCOM	National Association of Software and Services Companies
NATA	National Association of Testing Authorities
NEISS	National Electronic Injury Surveillance System
NHTSA	National Highway Traffic Safety Administration
NIST	National Institute of Standards and Technology
NMT	Nordic Mobile Telephone
NPF	Nation la plus favorisée
NPI	Nouveaux pays industriels
NTSC	National Television Standards Committee

TRAINS	Système d'analyse et d'information commerciales
TTE	Telecommunication terminal attachment equipment
UIT	Union internationale des télécommunications
UL	Underwriters Laboratories
UMTS	Universal Mobile Telecommunication System
USITC	Commission du commerce international des États-Unis
USTR	Bureau du Représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales
VAR	Vector autoregression

Les symboles suivants sont utilisés dans la présente publication:

...	non disponible
0	le chiffre est de zéro ou a été arrondi à zéro
-	sans objet
\$	dollars des États-Unis
	euro
-	Solution de continuité dans la comparabilité des séries de données. Les chiffres figurant après le symbole ne constituent pas une série cohérente avec ceux des années précédentes.



vigoureusement pour la troisième année de suite, enregistrant ainsi la hausse la plus nette depuis 2000. Les combustibles dans le cas des marchandises et les transports dans le cas des services sont les secteurs où la croissance nominale a été la plus dynamique en 2004.

D'un point de vue régional, la croissance des exportations de marchandises en prix courants a été la plus forte dans la CEI, en Afrique et au Moyen-Orient, où les cours des combustibles ont joué un rôle déterminant. L'Amérique centrale et du Sud a également enregistré une forte progression de ses exportations, ce qui s'explique à la fois par la reprise économique et la hausse des cours des produits de base. Le taux de croissance nominale des exportations asiatiques, qui se situait à 25%, a également dépassé la moyenne mondiale en 2004. En Amérique du Nord et en Europe, la croissance des exportations et des importations en valeur nominale a été inférieure à la moyenne.

*Certains pays en développement mais pas tous ont bénéficié du renchérissement du pétrole ces deux dernières années.*

Les pays en développement en tant que groupe sont de gros exportateurs nets de combustibles, tandis que les pays développés sont importateurs nets. Du fait du renchérissement du pétrole, le groupe des pays en développement a vu ses recettes d'exportation croître, sa balance extérieure se redresser et ses termes de l'échange s'améliorer. Toutefois, le renchérissement du pétrole signifie aussi une augmentation des coûts de production dans de nombreux secteurs, comme la pétrochimie, les matières plastiques, l'aluminium et les services de transport. L'intensité pétrolière de la production tend à être plus élevée dans les pays en développement que dans les pays développés, et elle s'est accrue ces dernières décennies dans les premiers alors qu'elle baissait dans les seconds.

De plus en plus, les exportations de combustibles des pays en développement sont destinées à d'autres pays en développement. En 2002-2003, 40% de leurs exportations de pétrole sont allés à d'autres pays en développement, contre moins de 30% dans les années 90. L'incidence de la hausse des prix de l'énergie est très différente selon les pays en développement et les régions. Parmi les qua03 Tw[3(em à)71.11.2(gion)6.84( en d)-5.1(é

## II. LES NORMES COMMERCIALES ET L'OMC

*Nous vivons dans un monde qui dépend beaucoup des normes de produit. Ces normes ont sur notre vie des effets que nous ne remarquons pas toujours, mais elles peuvent avoir des incidences considérables sur l'activité économique, y compris le commerce international.*



Il n'est en général pas nécessaire que les pouvoirs publics interviennent dans les industries de réseau, car il est probable que les forces du marché donneront spontanément naissance à des normes de compatibilité. Ces industries se caractérisent par un phénomène de basculement, c'est-à-dire que lorsque telle ou telle technologie atteint une masse critique elle a tendance à dominer l'ensemble du marché. C'est pourquoi les entreprises qui ont mis au point des technologies différentes peuvent soit s'entendre sur une norme commune,



*Dans le cas d'externalités liées à la production localisées, il est logique d'appliquer les normes obligatoires seulement aux producteurs nationaux et les normes volontaires aux producteurs étrangers.*

Dans la pratique, on craint que l'application des normes obligatoires aux seuls producteurs nationaux incite ceux-ci à installer leurs usines dans des pays où les normes sont moins rigoureuses, et même qu'il y ait un certain nivellement par le bas si les gouvernements rivalisent en abaissant les normes environnementales pour préserver l'emploi et attirer des investissements. Toutefois, cette hypothèse, si elle est théoriquement plausible, est rarement confirmée par les faits.

L'application de normes de procédé obligatoires à des producteurs étrangers soulève deux grandes préoccupations. Premièrement, il se peut qu'une norme nationale imposée à des producteurs étrangers ne soit pas efficiente au niveau mondial du fait que les coûts des techniques de production diffèrent selon les pays. Deuxièmement, il faut se demander qui contrôlera et fera respecter les normes dans le cas des marchandises importées, puisque ces marchandises sont produites à l'étranger.

Les normes de procédé volontaires complétées par une politique d'étiquetage laissent les producteurs étrangers libres de choisir leurs procédés. Toutefois, quelle que soit leur décision, ils peuvent être affectés par la politique d'étiquetage si celle-ci modifie les prix relatifs des produits étiquetés et non étiquetés. Si des fournisseurs étrangers veulent vendre sur un marché soucieux de l'environnement, des problèmes de contrôle et de respect des normes de procédé se posent de la même manière que dans le cas de figure précédent.

Les normes de produit visant une externalité liée à la consommation ont des incidences tant sur les produits d'origine nationale que sur les produits importés. On pourrait faire valoir qu'*a priori* il n'y a pas de raison qu'elles favorisent les entreprises nationales. Toutefois, comme l'appréciation des questions environnementales diffère selon les pays, ce qui se traduit par l'adoption de normes différentes, les entreprises étrangères peuvent être davantage pénalisées, de la même manière que dans le cas des normes de sécurité.

*S'agissant des externalités environnementales transfrontières, il est probable qu'aucune norme ne sera optimale puisque les pays ne tiendront pas compte des effets de leurs actions sur les autres pays.*

Face à des externalités environnementales transfrontières, il est peu probable qu'un pays puisse, individuellement, mettre au point des instruments optimaux, car il faudrait pour cela qu'il tienne compte de l'impact environnemental sur les autres pays. La collaboration internationale est donc souhaitable.

*Pour résumer, les normes visant à accroître l'efficacité du marché ont des effets complexes sur le commerce international.*

Les effets des normes sur la structure et le volume des échanges commerciaux sont en général complexes

sur le processus de façon que les normes pertinentes aient pour effet non seulement de cibler l'externalité environnementale ou la sécurité du produit, mais aussi de leur donner un avantage compétitif artificiel par rapport aux producteurs étrangers. Si une norme a été conçue dans un but protectionniste, elle réduira les flux d'échanges commerciaux et le bien-être aux niveaux mondial et national.

*... en revanche, des normes sans visées protectionnistes peuvent accroître le bien-être même si elles font diminuer les échanges commerciaux.*

L'harmonisation peut aussi réduire la diversité de l'offre. Dans la mesure où la demande de produits étrangers est motivée par le goût de la diversité, la différenciation réduite des produits pourrait entraver les échanges internationaux. L'autre avantage de la reconnaissance mutuelle est qu'elle permet à chaque entreprise de choisir une norme et ensuite de vendre ses produits sur tout le marché régional. Ainsi, sauf si les consommateurs ont une préférence pour les produits conformes à la norme nationale, toute entreprise établie dans la région peut librement accéder à l'ensemble du marché régional sans devoir engager les frais nécessaires pour se conformer à une norme harmonisée. Par contre, si une norme est harmonisée, la mise en conformité peut être plus coûteuse pour les entreprises de certains pays et donc constituer une entrave au commerce.

*La nécessité de multiplier les essais pour contrôler la conformité à différentes prescriptions techniques accroît les coûts de transaction et peut entraver le commerce international.*

Que les normes soient harmonisées ou non, les exportateurs parmonis9.1(e -5.(s 6.2(ef)10Q.6((a)1.7fr)8.1(a)1.7inc)9.9it)-2267(s)0.3 e-01.7(n)567(imblemen)9.9i, le s coût (d)-6.3(e)50.4(s e)-6.9(x)-9.6(p)89(o)-2.8(r)-3032(t)-1176(a(ion)567(d)-6.1.s)0(Po(ur r

(ede)-6.7ee)0.3ar.basse (at)6.7eedoe6-ne e  
éf3(urmes)-657eur67(r ' )618.1((c)-)5.2(iu)-5.5v11 2ie)0.12(t6-(é1065s nora(iu)-5.5v)-5)957. T  
pondancusift fé10.5f10.5(n)4289(7)2115(p)874e1103565ép)-83[acmonique)51Sps81(e)0.3ur  
@1035ormner si l5(s norm(esp)-739(o)21.8nc)07.9tr1.31.volonc ipr ouoele(e -io)212(gatc)9.9(ipr)65(((,unc)9.3(a49.6tiif)9843(bls  
r(c)6e17e(urous)u2ea(n)2eas.r0176sEa(c)(t6e17udQ)-5.8(et,l)594(a)176simur80uéen  
9e8(a)12891((f)5.8(e)9e17(ee)0.719 (ys)-869x ref. (02592(e)021)2.25.5s0545ede)6e17(e)752699(at)5v)dece.m.p.n.iques(e)25.3(e)-12  
s po oa18.9on(iqu)-6.3e lesru o115(evt).9ivable  
n11-889fd8289ie11289(o118.9on(e6-l.))TJ/33 1 Tf0  
fo attr aiiio((d)-6.2(e)-5.3(simpe)-7.9(rr)-3012(t)-11.6(tiion)5.7s.etepe)9537ee1h38ua.de oireun efo(f)2589eenéfissr( head)9(o)-27(f  
529(o)-3.7o(u (t8273oe6572td)128(o1e.7l aueB15737éa)-575(o1147il à,un til11151.3(s(u)-917x É21562td)128((t)239-s-r)-116(Uni.ellat)7(t)2899(4)2009)17880H)105 1 TO 20  
(f)2589eop-577e0736leu1895(a)20.777ar)987(a)6879e(d)1622(s)523(s)10870)2307(b)20659fa(d)62(e)5.03(s)7)65879(uee)

pays et dépendent de nombreux facteurs tels que la structure de la branche de production, la possibilité d'une action collective, l'importance attachée par les consommateurs à la sécurité, etc.

*Les premiers éléments dont on dispose pour comparer l'efficacité de la reconnaissance mutuelle et de l'harmonisation telles qu'elles ont été pratiquées dans l'Union européenne donnent à penser que la reconnaissance mutuelle permet d'accroître davantage le commerce international.*

Il y a encore très peu d'études empiriques des effets des normes sur le commerce international, ce qui est dû à la difficulté de la question et à la nature

o

ù

t

(

pollution. Toutefois, la solidité de leurs conclusions laisse à désirer. L'hypothèse du «nivellement par le bas» a été moins explorée, mais les quelques études qui existent donnent à penser que le comportement des autorités réglementaires n'est guère influencé par ce genre de considérations.

### Institutions et politiques

*L'information relative à la normalisation au niveau international est assez détaillée et facilement accessible mais, dans de nombreux pays, il est difficile d'avoir une image complète de la situation au niveau national. Néanmoins, il est manifeste que les approches de la normalisation évoluent.*

En dehors du système institutionnel composé notamment de l'ISO et de quelques autres organismes de normalisation internationaux, l'information est éparse et souvent lacunaire. Toutefois, le tour d'horizon effectué montre que les approches de la normalisation évoluent, y compris aux niveaux national et régional.

Aujourd'hui, les organismes à activité normative doivent privilégier l'élaboration de normes volontaires plutôt qu'obligatoires, suivre de plus près l'évolution du marché, s'appuyer davantage sur les normes internationales et participer plus activement aux activités internationales de normalisation. En raison de cette évolution, les

*L'organisation du processus de normalisation est très différente selon les pays.*

De façon générale, les règlements concernant la sécurité, la santé et l'environnement sont établis par les pouvoirs publics. Toutefois, il est fréquent que les mesures spécifiques à prendre pour répondre aux objectifs qui y sont fixés soient définies dans des normes techniques élaborées par des organismes privés. En Europe par exemple, les règlements officiels renvoient souvent à des normes d'origine privée.

Dans les pays pauvres, les organismes de normalisation sont généralement des institutions publiques et le secteur privé est rarement associé à leurs activités. Dans plusieurs pays, notamment en Afrique, dans la CEI et au Moyen-Orient, la part des normes nationales obligatoires dépasse 50% du nombre total des normes publiées.

*Il est essentiel d'améliorer la participation des pays en développement aux activités normatives internationales.*

Cette nécessité est reconnue depuis plusieurs décennies et de nombreuses initiatives ont été prises pour améliorer la situation. Toutefois, les données les plus récentes donnent à penser qu'elles n'ont pas encore eu beaucoup d'effets. Les principales difficultés des pays en développement à cet égard semblent être dues au manque d'experts compétents pouvant participer à l'aspect technique de l'élaboration des normes et au peu d'intérêt du secteur privé.

*L'évaluation de la conformité n'est pas un obstacle au commerce en soi, mais une réalité quotidienne*

La participation à des arrangements internationaux plus larges est souvent précédée d'une coopération à

Faute de données sur le coût de l'évaluation de la conformité et le financement des organismes chargés de cette évaluation, il est difficile de déterminer l'utilité réelle d'un réseau international d'évaluation de la conformité qui devient de plus en plus complexe.

*Les normes et le système commercial multilatéral*

*Les disciplines multilatérales visant les normes ont pour but d'établir un juste équilibre entre les engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de libéralisation du commerce et d'autres objectifs de politique publique.*

Les Membres de l'OMC se sont engagés à faire en sorte que les normes et les règlements techniques ne créent pas d'obstacles non nécessaires au commerce international, tout en reconnaissant qu'il ne fallait pas empêcher les gouvernements d'employer des normes pour atteindre d'autres objectifs légitimes. Cela implique qu'en cas de différend, un groupe spécial peut être appelé à faire la distinction entre une norme «légitime» et une norme «illégitime», c'est-à-dire incompatible avec le droit de l'OMC.

nature de ce lien peuvent aussi être contestés. Enfin et surtout, il peut y avoir désaccord au sujet de l'efficacité d'un instrument, tel qu'une norme, comme moyen d'atteindre tel ou tel objectif. Dans la pratique, les plaintes concernant toute question de ce genre peuvent exiger une quantité considérable de données techniques.

Les données scientifiques peuvent jouer un rôle important pour la clarification de ces questions. D'ailleurs, l'Accord OTC et plus encore l'Accord SPS prescrivent l'emploi de données scientifiques pour établir des liens entre le commerce extérieur et les objectifs de politique publique et l'adéquation de telle ou telle norme à telle ou telle situation. On peut toutefois se demander si le mécanisme de règlement des différends de l'OMC est toujours à même d'évaluer les preuves scientifiques fournies par les parties ou par les experts indépendants.

*Dans la pratique, les règles doivent tenir compte de la réalité, à savoir que la maximisation du bien-*

### III. ESSAIS THÉMATIQUES

#### *L'économie quantitative dans le règlement des différends soumis à l'OMC*

*Le nombre d'études sur l'économie du règlement des différends augmente, même s'il reste faible.*

Le présent essai est centré sur l'analyse économique quantitative et le rôle qu'elle joue dans le règlement des différends soumis à l'OMC, tant pour l'interprétation et l'application des règles de l'Organisation que pour l'arbitrage en vue de la mise en œuvre de contre-mesures autorisées. Il ne remet pas en cause la justification économique des règles de l'OMC, quand bien même il y aurait beaucoup à dire à ce sujet. Il ne traite pas non plus de la question beaucoup plus vaste de savoir comment les organes de règlement des différends de l'OMC ont utilisé les concepts et la terminologie économiques pour structurer leur raisonnement et en quoi ceux-ci les ont influencés.

*L'analyse économique quantitative a été utilisée pour traiter deux grandes questions – l'effet d'une mesure sur les flux commerciaux (effets sur le commerce) et l'effet des importations sur les produits nationaux similaires ou leurs producteurs.*

La première de ces questions a été traitée dans le contexte des arbitrages. L'analyse quantitative a été utilisée par certains arbitres pour les aider à déterminer le niveau des contre-mesures autorisées. Mais la question des effets sur le commerce s'est aussi posée dans le contexte de déterminations de l'existence de violations faites par des groupes spéciaux et/ou par l'Organe d'appel. Dans la plupart des cas, les effets sur le commerce n'ont

La modélisation économique permet d'avoir des valeurs de référence utiles pour vérifier les résultats qualitatifs, en particulier si des résultats similaires sont obtenus avec d'autres méthodes. Cela est vrai même s'il est impossible d'arriver à la précision absolue en raison des difficultés qui caractérisent les travaux empiriques. Par exemple, une échelle de valeurs possibles donne quand même une bonne idée de l'orientation et de l'ampleur

qu'il y a à savoir sur la relation entre deux produits. Toutefois, dans ces affaires, l'interprétation et la fiabilité des résultats des estimations ont suscité maintes controverses.

Dans les enquêtes sur les mesures correctives commerciales, l'analyse du lien de causalité est un élément important. En particulier, l'importance causale des effets dommageables de chaque facteur doit être comparée séparément à l'effet dommageable de l'accroissement des importations. Certains universitaires ont examiné les types de techniques analytiques qui pourraient présenter un intérêt pour l'analyse. Dans un différend au moins, on s'est demandé si les autorités chargées de l'enquête avaient correctement analysé le lien de causalité. Le groupe spécial a pris en compte les arguments des parties sur le point de savoir si une quantification était nécessaire et sur l'utilisation de modèles économétriques. Dans la même affaire, les parties plaignantes ont critiqué certaines des hypothèses simplificatrices d'un modèle que les autorités chargées de l'enquête avaient utilisé pour montrer que les mesures de sauvegarde en question n'avaient pas été appliquées au-delà de ce qui était nécessaire.

*En somme, il est vraiment rare que l'analyse économique quantitative puisse fournir des réponses quantitatives précises et elle ne permet certainement pas de déterminer des points de droit ou l'issue des procédures de règlement des différends.*

Mais, dans certaines affaires, l'analyse quantitative peut renforcer l'argumentation présentée par les parties au groupe spécial et aider les arbitres à rendre leur décision. L'analyse économique empirique peut certainement contribuer au raisonnement juridique. L'économie quantitative peut aider à éviter les erreurs d'interprétation quand la rationalité économique est paradoxale et peu évidente, mais néanmoins pertinente par rapport à la substance ou à l'orientation du raisonnement juridique.

Les preuves de l'utilisation constructive que l'on peut faire de l'économie quantitative dans les procédures de règlement des différends sont limitées, mais encourageantes. L'une des raisons pour lesquelles on aura peut-être davantage recours à l'avenir à l'économie quantitative est que les affaires semblent de plus en plus

s'inscrivent dans un contexte de hausse des coûts des facteurs de production, notamment le carburant et la main-d'œuvre, et de gains de productivité. En 2003, quelque 1 657 millions de passagers et 34,5 millions de tonnes de fret ont été transportés.

Le trafic aérien international est fortement concentré. Les vols entre trois régions du monde – Asie de l'Est, Europe et Amérique du Nord – représentent 77% du total des sièges-kilomètres disponibles sur les routes internationales. Les vols internationaux en Afrique ne représentent que 0,6% du total.

*L'évolution de l'environnement opérationnel des services de transport aérien international fait que l'industrie devient de plus en plus compétitive.*

Les transporteurs ont choisi différentes solutions pour soutenir la concurrence, y compris l'élaboration de nouveaux modèles d'entreprises comme les transporteurs à bas coûts et les formes de concurrence hors prix telles que les alliances de compagnies aériennes.

La déréglementation et la libéralisation de l'industrie ont permis aux transporteurs aériens internationaux de faire face à la croissance de la demande de transport aérien de deux façons. Premièrement, dans certains cas un modèle de réseau en étoile s'est développé, dans lequel les aéroports principaux de chaque région servent de pivots.

*L'incidence des délocalisations de services sur la structure de la production, de l'emploi et du commerce est bien moindre que ne le donnent à entendre les articles de presse ou les perceptions du public.*

Le nombre des emplois touchés par les délocalisations de services informatiques est faible par rapport au niveau général de l'emploi dans les pays développés les plus affectés. Il est faible également par rapport à la main-d'œuvre totale employée dans les pays qui ont commencé à exporter des services informatiques. D'après les statistiques de la balance des paiements, les principaux bénéficiaires des délocalisations de services ont été l'Irlande et l'Inde. En Irlande, quelque 24 000 personnes étaient employées en 2003 dans le secteur des logiciels (y compris, mais pas exclusivement, les services délocalisés). Le chiffre correspondant pour l'Inde était de 568 000 personnes.

En outre, les États-Unis et le Royaume-Uni ont souvent été présentés comme les économies les plus gravement touchées par la tendance croissante à la délocalisation des services informatiques. Toutefois, tant les États-Unis que le Royaume-Uni ont enregistré en 2003 un excédent commercial plus important pour les services fournis aux entreprises (y compris les services informatiques) que l'Inde. Dans le cas du Royaume-Uni, cet excédent a même augmenté entre 2000 et 2003.

*Ni l'externalisation dans le pays ni la délocalisation ne sont des phénomènes nouveaux. Elles ne sont pas conceptuellement différentes des autres formes de spécialisation qui déterminent l'avantage comparatif.*

Parmi les principaux facteurs qui déterminent les décisions des entreprises de produire ou d'acheter figurent la possibilité de séparer le technique de l'institutionnel, le degré de normalisation des tâches, les coûts des transactions et de la gestion en interne par rapport au recours à des fournisseurs externes, les coûts de production et la taille du marché. En ce qui concerne le choix de l'implantation en cas de délocalisation, les facteurs déterminants sont notamment le coût de la main-d'œuvre, le coût des échanges, la qualité des institutions, le régime fiscal et le régime de l'investissement, la qualité de l'infrastructure et les compétences (en particulier linguistiques et informatiques).

*Les gains procurés par la délocalisation profitent à la fois aux pays exportateurs et aux pays importateurs de services informatiques.*