



À PROPOS DES DISCUSSIONS SUR LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE À L'OMC

Le programme de travail sur le commerce électronique de l'OMC date de 1998. Il prévoit que des discussions sur des questions liées au commerce en rapport avec le commerce électronique auront lieu au sein des organes pertinents de l'OMC, à savoir le Conseil du commerce des services, le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil des ADPIC et le Comité du commerce et du développement. Le Conseil général quant à lui doit jouer un rôle de supervision.

En juillet 2016, le débat sur le commerce électronique s'est intensifié à l'OMC après que des membres ont proposé de négocier de nouvelles réglementations qui s'ajouteraient à celles en vigueur dans les accords de l'OMC. De nombreux pays en développement se sont opposés à ces propositions de négociations qui ne sont pas prévues par le mandat de 1998. En outre, nombreux sont ceux qui sont conscients que la fracture numérique les empêchent encore fortement de participer pleinement au commerce électronique, et plus particulièrement au commerce électronique transfrontière que les propositions de réglementation libéraliseraient. Le présent rapport donne des pistes de réflexion en posant les questions suivantes :

I. Économie numérique et nouveaux modèles commerciaux

Comment l'économie numérique changera-t-elle les modèles commerciaux actuels ? Comment évolueront les modes de production et d'approvisionnement ? Quelle place occuperont les fournisseurs issus des pays en développement dans ce nouveau paysage ?

II. Que contiennent les propositions (de juillet 2016) des instigateurs d'une nouvelle réglementation ?

Quelles sont les propositions de réglementation ? Quels sont les intérêts des instigateurs ? Quelles répercussions auraient ces propositions sur la plupart des pays en développement ?

III. Concrètement, comment s'en sortent les pays en développement en matière de commerce électronique ?

Les pays en développement, par exemple d'Afrique, sont-ils compétitifs dans le domaine du commerce électronique ? Quels problèmes rencontrent les fournisseurs issus des pays en développement ? Quelles lacunes en termes d'infrastructures et d'amélioration des compétences ont-ils besoin de combler ? La réussite dans le commerce électronique ne tient en effet pas seulement à la connectivité ; les fournisseurs issus des pays en développement doivent également être des créateurs de contenus sur Internet.

IV. Questions relatives au programme de travail : que contient-il et dans quels organes sera-t-il examiné ?

Quel est le champ d'application du programme de travail de l'OMC en matière de commerce électronique ? Quelles sont les priorités du programme de négociation de l'OMC ? Dans quels organes et selon quelles modalités ce programme de travail sera-t-il examiné ?

V. Quel pourrait être le schéma commercial du XXI^e siècle pour servir le développement ?

La voie commerciale qui est empruntée actuellement est, à certains endroits, ouverte et, à d'autres endroits, fermée, et ce pour des raisons stratégiques, dont l'emploi et le manque de fournisseurs nationaux qui ne sont pas compétitifs sur le marché mondial. À mesure des progrès technologiques, ce schéma commercial libéralisé prendrait de l'importance, en particulier pour ce qui est des services et des produits non agricoles. Au regard des capacités de production plus limitées des pays en développement et de la fracture numérique, quel est le schéma commercial du XXI^e siècle qui servira le développement ?



**CENTRE
SUD**



Document analytique

SC/AN/TDP/2017/2

Janvier 2017

Original : Anglais

Janvier 2017
Genève (Suisse)

Le présent document analytique est produit par le Programme sur le commerce pour le développement (TDP) avec l'aide et la collaboration de la Commission économique pour l'Afrique (CEA).

Les lecteurs sont encouragés à citer ou à reproduire le contenu du présent document pour leur usage personnel. Cependant, nous leur demandons de bien mentionner le Centre Sud comme source et d'envoyer au Centre Sud une copie de la publication dans laquelle apparaît la reproduction ou citation.

Le Centre Sud est une organisation intergouvernementale de pays en développement. Il prépare, publie et distribue des documents d'information, des analyses stratégiques et des recommandations sur les questions économiques, sociales et politiques internationales concernant les pays du Sud. Les opinions exprimées dans les travaux écrits du Centre Sud ne reflètent pas nécessairement les opinions et les prises de position officielles de ses États membres et des autres pays en développement.

Une version électronique de ce document et d'autres publications du Centre Sud peut être téléchargée gratuitement à l'adresse suivante : <http://www.southcentre.int>



TABLE DES MATIÈRES

A. Commerce électronique - introduction.....	4
B. Économie numérique et nouveaux modèles commerciaux.....	5
C. Qui sont les instigateurs d'une nouvelle réglementation ?	8
i) Interdire les droits de douane / Asseoir le principe de non-discrimination : un nouveau schéma commercial totalement libéralisé	8
ii) Favoriser les flux de données transfrontières.....	9
iii) Promouvoir un Internet libre et ouvert.....	9
iv) Prévenir les obstacles liés à la localisation.....	10
<i>Aucune obligation en matière de localisation des serveurs/ Facilitation du flux de données transfrontières.....</i>	<i>11</i>
<i>Présence locale/commerciale non obligatoire</i>	<i>11</i>
<i>Pas de prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux dans le domaine de la technologie ..</i>	<i>11</i>
v) Technologie (aucune obligation en matière de transfert de technologie, de teneur en éléments locaux dans le domaine de la technologie, de divulgation des codes sources, etc.)	12
<i>Interdire les transferts de technologie forcés.....</i>	<i>12</i>
<i>Protéger les codes sources fondamentaux.....</i>	<i>12</i>
<i>Garantir le choix de la technologie.....</i>	<i>13</i>
vi) Sauvegarder la concurrence entre les réseaux	13
D. concrètement, comment s'en sortent les pays en développement en matière de commerce électronique ?	14
La fracture numérique.....	15
Les pays en développement sont-ils prêts à se lancer dans le commerce électronique transfrontière ?	
Le cas de l'Afrique	18
De véritables problèmes de fond subsistent.....	19
E. le programme de travail de l'omc en matière de commerce électronique : que contient-il ? dans quels organes sera-t-il examiné ?	22
Que contient le programme de travail ? : il n'existe pas de mandat de négociation, mais un mandat de discussions.....	22
La Déclaration ministérielle de Nairobi donne la priorité aux questions restantes qui relèvent du PDD	22
Dans quels organes les questions devraient-elles être examinées ? : dans les "organes pertinents" (marchandises, services, ADPIC, développement).....	22
F. quelle forme pourrait prendre le schéma commercial du xxi^e siècle pour servir le développement ?	24
G. Conclusion.....	25



A. COMMERCE ÉLECTRONIQUE - INTRODUCTION

En juillet 2016, plusieurs propositions concernant le commerce électronique ont été soumises à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Depuis, la question du commerce électronique a soudainement pris de l'ampleur à Genève. D'aucuns ont suggéré de manière informelle d'adopter de nouvelles réglementations dans ce domaine, peut-être déjà d'ici à décembre 2017 (date de la prochaine conférence ministérielle). De nombreux autres membres de l'OMC ont été pris par surprise. À Nairobi (Kenya), des ministres ont déclaré que la priorité portait sur les questions restantes qui relèvent du programme de Doha pour le développement (PDD), dont le commerce électronique ne fait pas partie.

L'idée qui a souvent été reprise par la suite est que le commerce électronique constituera la révolution que les pays en développement ont tant attendue et qu'il offrira de nombreux débouchés aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME), ce qui justifie d'établir de nouvelles règles à l'OMC.

Or, ce raisonnement est incomplet : Quel type de règles devra être adopté ? Les règles rendront-elles obligatoire le transfert de technologie vers les pays en développement afin de réduire la fracture numérique ou l'interdiront-elles ? Des règles permettront-elles la segmentation du marché pour que les fournisseurs issus de pays en développement puissent se tourner vers les marchés nationaux et régionaux le temps d'apprendre et de rattraper leur retard en matière de numérisation de tout et de tous les produits ? Ou les règles interdiront-elles la segmentation du marché (mettant un terme à la segmentation des marchés nationaux et régionaux pour les producteurs nationaux) ?

À quels problèmes les pays en développement sont-ils confrontés en ce qui concerne le commerce électronique et, plus important encore, en ce qui concerne le commerce électronique transfrontière, étant donné que l'OMC traite du commerce transfrontière ? De nouvelles règles adoptées à l'OMC apporteront-elles des solutions aux problèmes que rencontrent les pays en développement en matière de commerce électronique ?

Il y a de nombreuses inconnues autour des futurs progrès technologiques, et donc de l'économie numérique. Le présent rapport abordera plusieurs points et, plus précisément, soulèvera des questions :

I. Économie numérique et nouveaux modèles commerciaux

Comment l'économie numérique changera-t-elle les modèles commerciaux actuels ? Comment évolueront les modes de production et d'approvisionnement ? Quelle place occuperont les fournisseurs issus des pays en développement dans ce nouveau paysage ?

II. Qui sont les instigateurs d'une nouvelle réglementation ?

Quelles sont les propositions de réglementation ? Quels sont les intérêts des instigateurs ? Quelles répercussions auraient ces propositions sur la plupart des pays en développement ?

III. Concrètement, comment s'en sortent les pays en développement en matière de commerce électronique ?

Les pays en développement, par exemple d'Afrique, sont-ils compétitifs dans le domaine du commerce électronique ? Quels problèmes rencontrent les fournisseurs issus des pays en



développement ? Quelles lacunes en termes d'infrastructures et d'amélioration des compétences ont-ils besoin de combler ? La réussite dans le commerce électronique ne tient en effet pas seulement à la connectivité. Dans quelle mesure les fournisseurs issus des pays en développement sont également des créateurs de contenus sur l'Internet ?

IV. Questions relatives au programme de travail : que contient-il et dans quels organes sera-t-il examiné ?

Quel est le champ d'application du programme de travail de l'OMC en matière de commerce électronique ? Quelles sont les priorités du programme de négociation de l'OMC ? Dans quels organes et selon quelles modalités ce programme de travail sera-t-il examiné ?

V. Quelle forme pourrait prendre le schéma commercial du XXI^e siècle pour servir le développement ?

La voie commerciale qui est empruntée actuellement est, à certains endroits, ouverte et, à d'autres endroits, fermée, et ce pour des raisons stratégiques, dont l'emploi et le manque de fournisseurs nationaux qui ne sont pas compétitifs sur le marché mondial. À titre d'exemple, les pays développés maintiennent des barrières commerciales pour les produits agricoles et les produits non agricoles sensibles, comme les textiles. Certains souhaitent que les membres lèvent toute barrière susceptible de quelque manière que ce soit de fermer le marché mondial du commerce électronique. En d'autres termes, ils prônent la libéralisation totale des échanges. À mesure des progrès technologiques, ce schéma commercial libéralisé prendrait de l'importance, en particulier pour ce qui est des services et des produits non agricoles. Au regard des capacités de production plus limitées des pays en développement et de la fracture numérique, quel est le schéma commercial du XXI^e siècle qui servira le développement ?

B. ÉCONOMIE NUMÉRIQUE ET NOUVEAUX MODÈLES COMMERCIAUX

À l'heure actuelle, nous ne sommes qu'à l'aube d'une nouvelle ère technologique. L'économie numérique du futur prendra de la vitesse quand nous entrerons dans l'ère de la 5G, quand le transfert de données se fera à des dizaines de mégabits par seconde pour des dizaines de milliers d'utilisateurs. C'est uniquement à ce moment-là que commencera véritablement l'ère de l'« Internet des objets », c'est-à-dire une infrastructure permettant à la longue de supporter des centaines de milliers d'objets « intelligents » connectés les uns aux autres. Dans ce cadre, les données seront analysées et des informations seront données en temps réel aux consommateurs.

Quels sont les modèles commerciaux de demain ? Plusieurs de leurs caractéristiques sont déjà perceptibles :

Nouveaux modèles commerciaux	Observations et questions
<p><u>Livraison de marchandises - par drones</u> Des marchandises physiques peuvent être délivrées facilement et à bas coût, des paquets de petite taille déposés devant les portes d'entrée, à l'aide de drones. Rapide, commode et même bon marché ?</p>	<p>À l'heure actuelle, les problèmes liés à la distribution postale, en particulier transfrontière, découragent les consommateurs nationaux d'acheter des marchandises en ligne. Si ces problèmes sont résolus et si les consommateurs (notamment ceux de la classe moyenne, lesquels sont les plus <i>connectés</i>) peuvent passer une commande partout dans le monde, y aura-t-il des répercussions sur les producteurs nationaux des pays en développement ?</p>



Nouveaux modèles commerciaux	Observations et questions
<p><u>Ubérisation de la prestation de services</u></p> <p>Une application met en lien un prestataire de services et un consommateur par l'intermédiaire d'une plateforme. Le fournisseur de l'application, le prestataire et le consommateur peuvent être basés dans trois pays différents.</p> <p>C'est le cas dans le secteur des transports, du logement et de l'alimentation, et cela pourrait être le cas dans les domaines de la santé, des services professionnels, des services financiers, et d'autres.</p>	<p>La prestation de services pourrait coûter moins cher et être plus rapide. Les consommateurs pourraient avoir plus de choix. Il est possible que certains pays en développement puissent tirer profit de cette nouvelle manière de fournir des services. Cela étant, d'autres enjeux se profilent :</p> <ul style="list-style-type: none">• Quels prestataires de services pourraient travailler sur la plateforme ? Qui détiendrait la plateforme ?• Comment ces services peuvent-ils être réglementés ? Et s'ils sont réglementés, quelles règles de compétence s'appliqueraient ?
<p><u>Servicisation des marchandises</u></p> <ul style="list-style-type: none">• General Electric (GE) ne vend plus des appareils de radiologie en tant que tels aux hôpitaux, mais des services radiologiques, c'est-à-dire des appareils de radiologie pouvant être commandés à distance, ce qui permet à GE de les contrôler et de les piloter.¹• Les entreprises ne vendent plus des climatiseurs aux particuliers, mais des services de climatisation. Des climatiseurs <i>intelligents</i> ajusteront l'air ambiant en fonction des températures extérieures et de l'agenda Google du consommateur, s'arrêtant et se mettant en marche aux heures choisies.	<p>Bientôt, ce sera l'ère des hôpitaux intelligents, des maisons intelligentes, des automobiles intelligentes, des bureaux intelligents, des machines à café intelligentes, des réfrigérateurs intelligents, etc.</p> <p>Qui est capable de fabriquer ces marchandises ? Qui détiendra leur système d'exploitation ?</p> <p>Même aux États-Unis et en Europe, on s'inquiète fortement de la concentration des marchés. Aux États-Unis, les grandes entreprises qui produisent des marchandises traditionnelles s'inquiètent du pouvoir que les géants de la technologie, comme Google et d'autres, accumulent, car ils pénètrent des secteurs qui ne relèvent pas de leur domaine d'activité, par exemple Google et le secteur automobile :</p> <p><i>« Le PDG de Daimler a récemment fait part de son inquiétude quant à la possibilité que des constructeurs automobiles traditionnels deviennent les Foxconn de l'industrie automobile (faisant référence au groupe chinois qui assemble les i-Phone), alors que d'autres détiendront le système d'exploitation embarqué ».</i>²</p> <p>Quelle place occuperont les fournisseurs issus de pays en développement dans cet environnement numérique ?</p>

¹ See Atkinson R 2016 Testimony before the Committee of Ways and Means Trade Subcommittee, Hearing on 'Expanding US Digital Trade and Eliminating Barriers to Digital Exports', July 13, <http://waysandmeans.house.gov/event/hearing-expanding-u-s-digital-trade-eliminating-barriers-u-s-digital-exports/>

² Singh P 2016 'A Borderless Economy that Will be Controlled' May 11, The Hindu <http://www.thehindu.com/opinion/columns/a-borderless-economy-that-will-be-controlled/article8581476.ece>



Nouveaux modèles commerciaux	Observations et questions
<p><u>Les données - Matières premières de l'économie numérique</u> L'économie numérique sera régie par les analyses de données. Ceux qui auront accès aux données auront la mainmise sur le marché, car la publicité et l'offre de biens et de services aux consommateurs seront adaptés en temps réel. La publicité sera adaptée à la clientèle cible³ ; tout comme les prix qui seront adaptés au profil-type des clients qui ressort de l'analyse de données.</p>	<p>Qu'est-ce que représentent les données pour les entreprises américaines de l'industrie technologique ?</p> <p><i>Les avantages tirés de la technologie de l'information viennent de plus en plus souvent de la création de valeur et de l'exploitation de données, souvent en temps réel. Presque tous les secteurs de l'économie américaine tirent parti de la révolution des données ; les applications relatives au traitement et à l'analyse de données sont très vastes. Et cette valeur ne fera qu'augmenter à mesure que les secteurs public et privé s'appuieront sur les données recueillies.</i></p> <p><i>« Toutes ces données créent de la valeur économique et sociale. En 2015, les revenus des grands fournisseurs de données ont augmenté de 23,5% par rapport à 2014, et cette progression ne devrait pas s'arrêter là. Les revenus provenant de l'exploitation de données s'élevaient à 18,2 milliards de dollars en 2014 et devraient atteindre 92,2 milliards de dollars dans les 10 prochaines années ».</i>⁴</p> <p>Les fournisseurs issus de pays en développement font-ils le poids dans cet environnement où les données provenant du dispositif numérique doivent être traitées en temps réel pour ouvrir des perspectives commerciales et répondre à la demande en temps réel également ? Si la réponse est non, sont-ils capables de concurrencer les entreprises (très probablement issues de pays développés) en utilisant ces stratégies de vente ?</p>

Les nouveaux modèles commerciaux se définissent notamment par :

- Des niveaux élevés de concentration, notamment quand les biens deviennent *servicisés*. Ceux qui détiennent la technologie sont les plus gros maillons de la chaîne.
- Les données sont les matières premières, soit la monnaie de l'économie.⁵ Ceux qui posséderont les données auront la mainmise sur les marchés en fournissant des biens et des services aux consommateurs en temps réel. Or, on demande aux pays en développement de fournir les données sans contrepartie (voir l'examen des propositions ci-après) et d'accepter les règles qui établiraient ces modalités de manière permanente.

³ For a more detailed explanation, see IBM's article 'Data - A Raw Material to be Mined' <http://www.ibmbigdatahub.com/blog/data-raw-material-be-mined>

⁴ Padilla C 2016 Testimony before the Committee of Ways and Means Trade Subcommittee, Hearing on 'Expanding US Digital Trade and Eliminating Barriers to Digital Exports', July 13, <http://waysandmeans.house.gov/event/hearing-expanding-u-s-digital-trade-eliminating-barriers-u-s-digital-exports/>

⁵ See IBM's article 'Data - Raw Material to be Mined', <http://www.ibmbigdatahub.com/blog/data-raw-material-be-mined>



C. QUI SONT LES INSTIGATEURS D'UNE NOUVELLE RÉGLEMENTATION ?

Parmi les propositions sur le commerce électronique soumises à l'OMC en juillet 2016 figurent les propositions JOB/GC/94 (États-Unis) ; JOB/GC/96 (Japon et autres) ; JOB/GC/97 (UE et autres) ; JOB/GC/98 (Brésil) ; JOB/GC/99 (pays du groupe MIKTA) ; JOB/GC/100 (Japon) ; JOB/GC/101/Rev.1 (Singapour et autres).

La présente section aborde les principaux problèmes que posent les propositions de réglementation présentées dans la note informelle des États-Unis (JOB/GC/94), qui figurent également dans les propositions de l'Union européenne (UE) et du Japon.

i) Interdire les droits de douane / Asseoir le principe de non-discrimination : un nouveau schéma commercial totalement libéralisé

Propositions de réglementation :

- *« Interdire les droits de douane sur le numérique : L'interdiction totale des droits de douane sur les produits numériques [...] »*
- *« Asseoir les principes fondamentaux de la non-discrimination : Les principes fondamentaux de non-discrimination sont au cœur du système mondial du commerce des marchandises et des services. Des règles établissant clairement que le principe du traitement national et le principe NPF s'appliquent aux produits numériques peuvent contribuer directement à assurer la stabilité de l'économie numérique. »* (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

Les « marchandises » qui sont transmises par voie numérique en ligne sont des livres, de la musique, des vidéos et des logiciels. À l'avenir, les progrès technologiques offriront la possibilité de transmettre par voie numérique de plus nombreuses marchandises physiques ; autrement dit, les lignes tarifaires en franchise de droits dans le cadre de l'accès aux marchés les produits non agricoles (AMNA) seront de plus en plus nombreuses.

Cette mesure ne tiendrait pas compte des listes annexées à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) et créerait un schéma commercial parallèle dans lequel aucune barrière, aucun droit de douane et aucune réglementation ne gênerait l'entrée des importations sur les marchés nationaux.

Si le principe de traitement national s'appliquait à tous les biens et services, les marchés nationaux seraient ouverts. Quelles en seraient les implications pour les fournisseurs nationaux de biens et de services ? Par exemple, bien que des limitations à l'entrée des fournisseurs de services d'architecture aient été inscrites dans la liste d'engagements annexée à l'AGCS, ce marché national serait totalement ouvert au titre de la nouvelle proposition de réglementation.

Les secteurs traditionnels relevant de l'AMNA risquent-ils de subir des effets négatifs dans les pays en développement/ d'Afrique à l'avenir ? Quels seront, par exemple, les effets sur les secteurs du vêtement et de la chaussure quand un client pourra faire imprimer, à partir du fichier numérique et à l'aide d'une imprimante 3-D, une paire de chaussures personnalisées achetées sur amazon.com ?



ii) Favoriser les flux de données transfrontières

Propositions de réglementation :

- « *Favoriser les flux de données transfrontières : Les entreprises et les consommateurs doivent être en mesure de transférer des données à leur guise. Un grand nombre de pays ont adopté des règles qui enrayerent la libre circulation des données, ce qui étouffe la concurrence et désavantage les entrepreneurs du numérique. Des règles commerciales rédigées de façon judicieuse peuvent lutter contre ces obstacles discriminatoires en protégeant le transfert des données soumis par ailleurs à des sauvegardes raisonnables comme la protection des données des consommateurs qui sont exportées. (États-Unis, JOB/GC/94).*

Conséquences :

Les données sont la monnaie de l'économie numérique. Comme mentionné précédemment, ceux qui disposeront des données pourront les analyser, adapter leur publicité et leurs offres et, par conséquent, disposer d'un accès direct aux consommateurs et aux marchés.

Des pays souhaitent avoir l'usage de données concernant leurs citoyens stockées dans des serveurs à l'intérieur de leurs frontières, pour des raisons économiques, politiques ou de sécurité :

- Raisons économiques : Les données sont les *matières premières* de l'économie numérique. Elles ont une valeur.⁶ Des pays jugeront peut-être utile de ne pas fixer de règles qui les obligeraient à transférer ces données sans contrepartie. Si ces matières premières n'étaient pas réservées aux entreprises nationales et si elles étaient transmises à des entreprises étrangères, ne devraient-elles pas être vendues ? Au lieu de cela, les données seraient transmises par des personnes ou des pays sans contrepartie, puis recueillies par les géants de la technologie et vendues à d'autres.
- Raisons politiques ou de sécurité : Des pays voudront peut-être que toutes ou certaines données produites par leurs citoyens soient stockées à l'intérieur de leurs frontières. D'autres ne souhaiteront peut-être pas que des entreprises étrangères puissent surveiller leurs citoyens. Après les révélations d'Edward Snowden, plusieurs pays se sont inquiétés des conséquences que la libre circulation des données pourrait avoir sur la vie privée et la sécurité.

iii) Promouvoir un Internet libre et ouvert

Propositions de réglementation :

« *Un Internet libre et ouvert favorise la création et le développement de services Internet nouveaux et novateurs qui transforment les réseaux sociaux, l'information, le divertissement, le commerce électronique et d'autres services disponibles aujourd'hui. Internet devrait rester libre et ouvert pour servir tous les objectifs commerciaux légitimes.* » (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

L'Internet est décrit comme un espace libre et ouvert tant qu'aucun État *indiscipliné* (sous-entendu, un pays en développement) ne bloque pas des sites Internet pour des raisons commerciales ou politiques.

⁶ The importance of data for is also explained in the testimonies provided by IT companies in the Hearing on 'Expanding US Digital Trade and Eliminating Barriers to Digital Exports', July 13, <http://waysandmeans.house.gov/event/hearing-expanding-u-s-digital-trade-eliminating-barriers-u-s-digital-exports/>



Or la réalité veut qu'il n'existe pas de réglementation et que certains font des manœuvres hors de la vue du public :

- Des États influents, comme les États-Unis ;
- Des géants de la technologie qui détiennent les plus importantes plateformes des médias sociaux ; et
- De très grandes industries.

Les grands groupes Internet spécialisés dans les médias sociaux et les moteurs de recherche discutent des questions de contenu sur leur plateforme. Le gouvernement des États-Unis travaille souvent avec ces grandes entreprises. Au lieu de faire adopter une réglementation par le Congrès, il est parfois plus *facile*, loin des considérations démocratiques, de négocier avec les entreprises privées pour prendre des décisions sur les questions de contenu et d'autres questions relatives à l'Internet.

Les entreprises aussi prennent des décisions qui ont une influence sur ce que nous voyons ou ne voyons pas sur Internet, par exemple quels types d'information apparaissent sur une plateforme et dans quel ordre. Ce contrôle du contenu influe sur l'opinion publique. Parallèlement, le contenu Internet peut être manipulé dans un but commercial.

Certaines grandes industries ont manipulé l'Internet pour faire en sorte que certains noms de domaine soient supprimés. L'industrie pharmaceutique américaine (BigPharma) a notamment manœuvré pour faire fermer le site Internet de plusieurs pharmacies non américaines (canadiennes) en-ligne qui vendent des médicaments génériques licites, afin que les Américains ne puissent pas se les procurer.⁷

Parler d'un Internet « libre et ouvert » n'est-il pas équivoque ? Cette conception ne permettrait-elle pas à certains d'exercer leur *souveraineté sur l'Internet*, en fonction de leurs intérêts, au détriment de celui des autres ?

iv) Prévenir les obstacles liés à la localisation

Propositions de réglementation :

« Les sociétés et les entrepreneurs du numérique qui s'appuient sur l'informatique en nuage et fournissent des produits et des services utilisant Internet ne devraient pas avoir besoin d'établir une infrastructure physique et des centres de données onéreux dans chaque pays où ils cherchent à exercer leurs activités. Ces prescriptions en matière de localisation peuvent imposer aux fournisseurs comme aux consommateurs des coûts et charges additionnels qui sont inutiles. Les règles commerciales peuvent favoriser l'accès aux réseaux et l'efficacité du traitement de données. » (États-Unis, JOB/GC/94).

La proposition de l'UE (JOB/GC/97) contient une mesure similaire, bien que plus vaste puisqu'elle ne s'appliquerait pas seulement à la localisation des serveurs :

« Dans le prolongement des obligations existant déjà dans le cadre de l'OMC, disciplines portant sur toutes les formes de localisation, y compris en ce qui concerne la présence locale, la localisation des serveurs informatiques et les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux, sous réserve d'exceptions appropriées aux fins des politiques des pouvoirs publics. » (par. 20, JOB/GC/97).

Conséquences :

Les disciplines n'imposant aucune obligation de localisation posent plusieurs problèmes :

⁷ See Levitt G 2016 'Protecting Online Access to Safe and Affordable Medication', September 12, http://www.circleid.com/posts/20160912_protecting_online_access_to_safe_and_affordable_medication/



Aucune obligation en matière de localisation des serveurs/ Facilitation du flux de données transfrontières

Les États-Unis souhaitent s'assurer que leurs sociétés peuvent exercer leurs activités dans un marché unique sans frontières où les données circulent librement et les consommateurs peuvent acheter des services facilement. Par exemple, leurs sociétés fourniront peut-être des services de santé. Les appareils médicaux d'un client seront peut-être connectés au prestataire de santé basé aux États-Unis, lui envoyant des renseignements en temps réel pour qu'il adapte ses services. Grâce à la connexion et au transfert de données en temps réel, le prestataire pourrait fournir de vastes services de santé. Or, parallèlement, il pourrait mettre à l'écart de nombreux prestataires de services établis dans le pays du client.

En tant que ressources naturelles de l'économie numérique, les données devraient-elle toujours être transférées sans contrepartie ? La segmentation du marché est-elle une mauvaise chose ? Peut-être que la segmentation créerait un marché pour les prestataires nationaux de santé ? Si les prestataires étrangers souhaitaient entrer sur le marché national, ils pourraient s'établir localement (ce qu'ils ne feront sans doute pas s'ils fournissent leurs services en ligne). Les pays ne devraient-ils pas envisager de posséder des serveurs nationaux et s'assurer que les données sont localisées afin de pouvoir les vendre, le cas échéant, plutôt que de les transmettre sans contrepartie ?

Ces mesures posent également des problèmes de confidentialité, qui ne relèvent pas du domaine de l'OMC. Lorsque des données sont stockées dans un nuage quelque part et qu'elles sont recueillies par une société américaine, par exemple une recherche faite à l'aide du moteur de recherche Google stockée physiquement dans un serveur situé ailleurs, quelle est la législation en matière de vie privée qui s'applique ?

Présence locale/commerciale non obligatoire

Les auteurs de cette proposition souhaitent s'assurer que leurs sociétés ne supporteront pas de coûts supplémentaires d'installation de leurs services, dispositifs ou bureaux dans d'autres pays. Or, cela relève du domaine de l'investissement. Pour s'assurer que les activités des fournisseurs profitent à l'économie nationale, des pays en développement exigent la présence commerciale de ces fournisseurs. Ces prescriptions peuvent être un moyen de stimuler l'amélioration des compétences des sociétés nationales, l'emploi local et le transfert de technologie ou d'imposer les sociétés étrangères, ce qui ne serait pas possible si les services en question relevaient du Mode 1.

Ces règles posent également des problèmes réglementaires. Si le fournisseur de services n'est pas présent sur le territoire national, comment est-il possible de réglementer les services qu'il fournit ? Il s'agit d'une question fondamentale pour les secteurs sensibles tels que les services de santé, bancaires, des assurances et médicaux. Des questions se posent également quant aux moyens de faire respecter les normes et les prescriptions en matière de licences et de qualifications.

Instaurer cette règle à l'OMC entraverait et négligerait les débats sur la protection des consommateurs qui ont lieu dans le cadre des processus multipartites sur la gouvernance de l'Internet.

Pas de prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux dans le domaine de la technologie

Ce point est abordé dans la section suivante sur la technologie.



- v) **Technologie (aucune obligation en matière de transfert de technologie, de teneur en éléments locaux dans le domaine de la technologie, de divulgation des codes sources, etc.)**

Interdire les transferts de technologie forcés

Proposition de réglementation :

« Les prescriptions qui subordonnent l'accès aux marchés à des transferts forcés de technologie gênent le développement du commerce électronique et l'essor de l'économie numérique. Des règles commerciales peuvent être adoptées pour interdire les prescriptions imposant aux sociétés le transfert de technologie, de procédés de production ou d'autres renseignements exclusifs. » (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

Il arrive que des pays autorisent aux sociétés d'entrer sur les marchés à la seule condition qu'elles procèdent au transfert de technologie. Des pays en développement prennent en effet ce type de mesures dans le but de combler la fracture numérique. Le transfert de technologie (ou la reproduction de la technologie) est un instrument de politique que tous les pays développés ont utilisé.

Le transfert de technologie devrait être promu, plutôt que freiné afin de réduire la fracture numérique.

En outre, une interdiction irait à l'encontre d'un engagement déjà pris par les membres de l'OMC dans l'Annexe à l'AGCS sur les télécommunications d'encourager le transfert de technologie en faveur des pays les moins avancés (PMA) à l'appui du développement de leur infrastructure de télécommunication. L'alinéa d) du paragraphe 6 de l'Annexe prévoit en effet que :

« Les Membres accorderont une attention spéciale aux possibilités, pour les pays les moins avancés, d'encourager les fournisseurs étrangers de services de télécommunication à les aider en ce qui concerne le transfert de technologie, la formation et d'autres activités à l'appui du développement de leur infrastructure de télécommunication et de l'expansion de leur commerce des services de télécommunication »

Protéger les codes sources fondamentaux

Proposition de réglementation :

« Les innovateurs ne devraient pas être tenus de divulguer leurs codes sources ou algorithmes exclusifs à leurs concurrents ou à un organisme de réglementation qui les transmettra ensuite à une entreprise d'État. Il est important de veiller à ce que les sociétés n'aient pas à communiquer de codes sources ou de secrets commerciaux ni à intégrer de la technologie locale dans leurs produits et services pour avoir accès à de nouveaux marchés, tout en préservant la capacité des autorités d'avoir accès aux codes sources en vue de protéger la santé, la sécurité ou d'autres objectifs réglementaires légitimes. » (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

Les codes sources n'entrent pas dans le champ d'application de l'Accord sur les Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Leur réglementation constituerait donc une norme plus contraignante que celles prévues à l'Accord sur les ADPIC (normes de type ADPIC-plus).

Les codes sources sont les instructions primaires écrites dans un programme informatique dans un langage que l'homme est capable de lire. L'ordinateur traduit le code source écrit par des programmeurs dans une langue informatique combinant des éléments binaires. En d'autres termes, le code source est l'outil fondamental qui sert à une personne pour décoder le langage du programme informatique et/ou pour reproduire le programme.



La divulgation du code source d'un programme informatique peut être nécessaire pour des raisons de sécurité ou de réglementation et peut être un élément capital du renforcement des compétences en codage informatique. La divulgation des codes sources donnent en effet les moyens de créer de nouveaux programmes, d'adapter des programmes aux préférences et aux usages locaux, et même de les adapter aux langues locales. Les codes sources sont donc des éléments très importants pour aider les fournisseurs issus des pays en développement à entrer sur le marché national, régional ou international du commerce électronique.

Garantir le choix de la technologie

Proposition de réglementation :

Les sociétés innovantes devraient être en mesure d'utiliser la technologie qui fonctionne le mieux et correspond le mieux à leurs besoins. Par exemple, les sociétés de téléphonie mobile devraient être en mesure de choisir parmi les normes de transmission sans fil comme wifi et LTE.⁸ Les règles commerciales peuvent jouer un rôle pour garantir le choix de la technologie précisant qu'il n'y a aucune obligation pour les sociétés d'acheter et d'utiliser la technologie locale au lieu de la technologie de leur choix. (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

Cette réglementation reviendrait à étendre les disciplines relatives aux mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) qui interdisent les prescriptions relatives à la teneur en éléments locaux aux technologies et services locaux. Grâce à des prescriptions technologiques de ce type, la Chine a veillé à ce que les technologies locales soient utilisées par les fournisseurs d'accès Internet ou les consommateurs nationaux. La Chine a ainsi veillé à ce que ses entreprises de technologie puissent prospérer et investir davantage dans la recherche-développement (R-D).

Serait-il dans l'intérêt des pays en développement d'étendre les disciplines des MIC de façon à interdire les prescriptions en teneur relative au contenu local dans le secteur technologique ?

vi) Sauvegarder la concurrence entre les réseaux

Proposition de réglementation :

Sauvegarder la concurrence entre les réseaux : Il est important de permettre aux fournisseurs numériques d'établir des réseaux sur les marchés où ils exercent leurs activités ou d'avoir accès aux installations et services d'autres entités – en s'occupant de l'atterrissement de câbles sous-marins ou du développement de réseaux de transmission de données ou de téléphonie locale – pour qu'ils aient un meilleur accès aux consommateurs et aux entreprises. (États-Unis, JOB/GC/94).

Conséquences :

Quand une société fournit un service de réseau dans une zone géographique, les utilisateurs qui ont souscrit au réseau payent pour pouvoir utiliser le réseau. (les téléphones mobiles n'ont aucune utilité s'ils ne sont pas connectés à un réseau).

Des pays obligent les fournisseurs de réseau étrangers à offrir un réseau qui couvre les zones urbaines (plus rentables), ainsi que les zones rurales (moins rentables). D'autres autorisent des fournisseurs de réseau étrangers à exercer leurs activités dans certaines régions, et leur interdisent d'exercer dans d'autres. Ces conditions ont pour but de contribuer aux objectifs-cadres nationaux, comme installer une infrastructure de réseau dans toutes les zones géographiques (urbaines et rurales) et obliger les

⁸ La technologie d'évolution à long terme (LTE) est une norme de communication sans fil haut débit pour les téléphones mobiles et les terminaux de traitement de données



entreprises à moduler leur offre plutôt que d'installer un réseau dans les régions rentables uniquement.

Les pays devraient être libres d'imposer des conditions aux fournisseurs de réseau étrangers pour réaliser leurs objectifs stratégiques. Or, la proposition de réglementation ne permettra sûrement pas de le faire.

D. CONCRÈTEMENT, COMMENT S'EN SORTENT LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT EN MATIÈRE DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE ?

Les pays en développement sont-ils compétitifs dans le domaine du commerce électronique ? Quels problèmes rencontrent les fournisseurs issus des pays en développement ? Quelles lacunes en termes d'infrastructures et d'amélioration des compétences ont-ils besoin de combler ? La réussite dans le commerce électronique ne tient en effet pas seulement à la connectivité. Dans quelle mesure les fournisseurs issus des pays en développement sont également des créateurs de contenus sur l'Internet ?

D'après une publication du Secrétariat de l'OMC intitulée « Le commerce électronique dans les pays en développement : possibilités offertes aux petites et moyennes entreprises et difficultés rencontrées »,

"[L]e commerce électronique a été salué par beaucoup comme une possibilité pour les pays en développement de prendre pied plus solidement dans le système commercial multilatéral. Il peut jouer un rôle important en aidant les économies en développement à mieux tirer parti du commerce. Contrairement aux conditions imposées pour gérer une entreprise à partir d'un bâtiment physique, il n'exige pas d'entrepôts, d'assurance ou d'investissements dans une infrastructure de la part du détaillant. La seule condition préalable est une devanture Web bien conçue pour toucher la clientèle. Le commerce électronique permet en outre de réaliser des marges bénéficiaires plus élevées, car le coût d'exploitation de l'entreprise est sensiblement inférieur."

Les pays en développement sont-ils prêts à se lancer dans le commerce électronique ? Les petites et moyennes entreprises sont-elles capables de surmonter aisément toutes les difficultés que posent les transactions hors ligne et de facilement gagner des marchés d'exportation grâce au commerce électronique ?



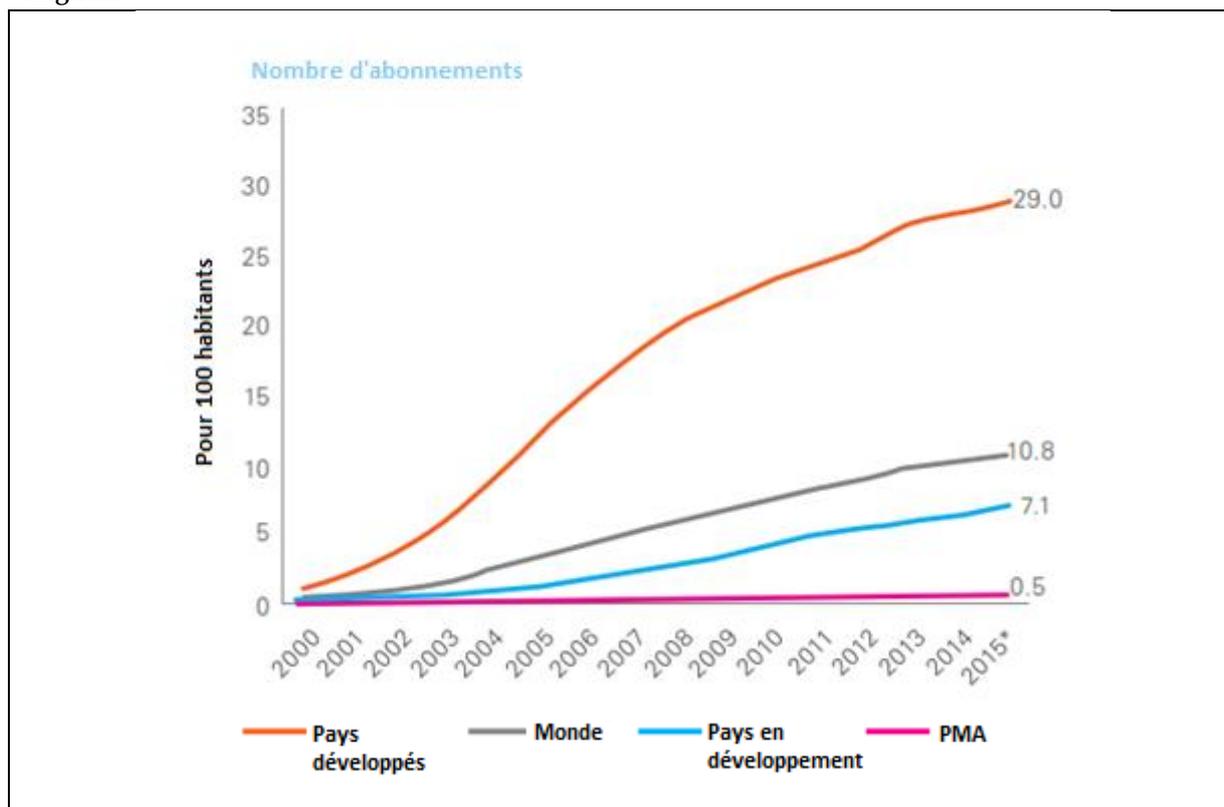
La fracture numérique

Les statistiques de l'Union internationale des télécommunications (UIT) donnent à réfléchir⁹ :

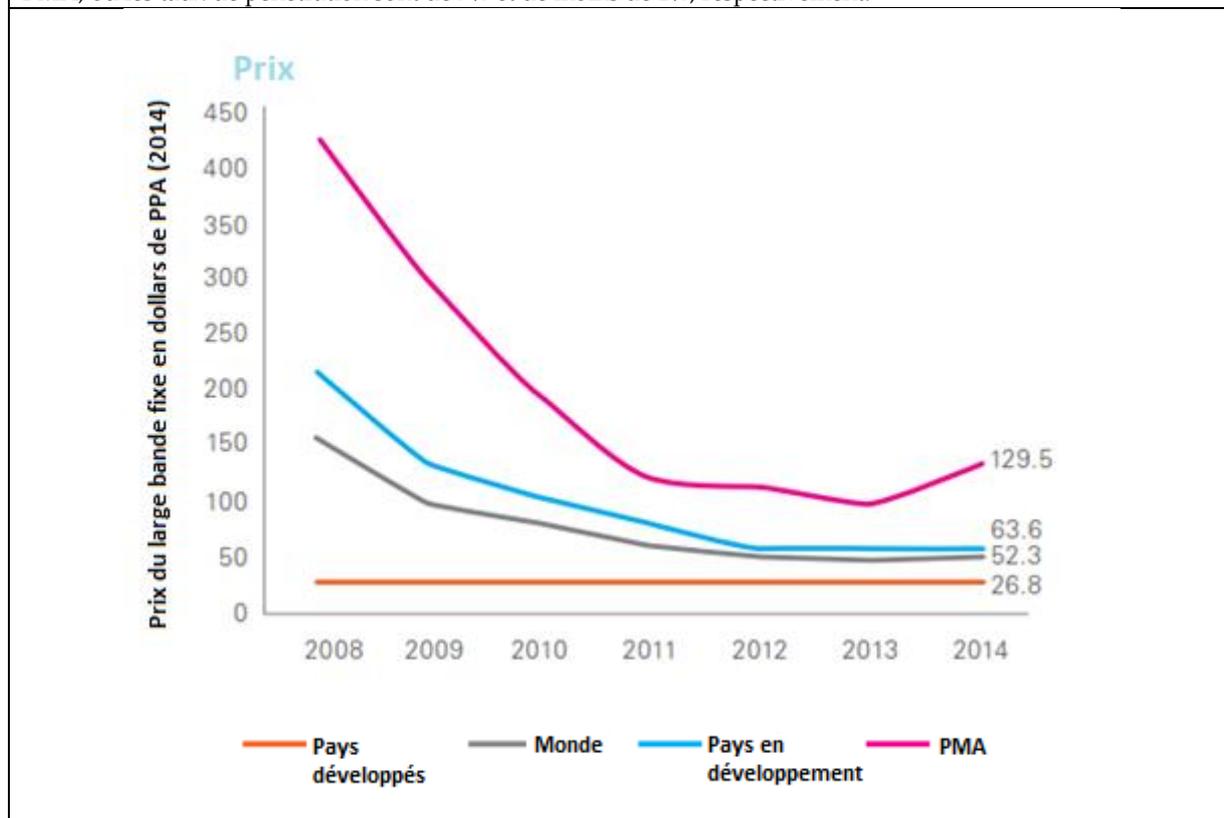
- Dans les pays en développement, 4 milliards de personnes, soit les 2/3 de la population des pays en développement, n'ont pas accès à Internet.
- En Europe et aux États-Unis, il y a 78 abonnements au large bande mobile activés pour 100 habitants. L'Afrique est la seule région où le taux de pénétration du large bande mobile est inférieur à 20%.
- L'Afrique est la région qui compte le moins d'abonnements aux services large bande fixes, qui sont inférieurs à 1%. De même, le taux de pénétration du large bande fixe est inférieur à 1% dans les PMA (voir graphiques ci-après).
- Le prix des services large bande fixes sont les plus élevés dans les PMA par rapport aux prix pratiqués dans les pays développés et les autres pays en développement. D'après l'UIT (2016), les services large bande restent inabordables pour la majorité des pays les plus pauvres du monde (voir graphiques ci-après).
- Le débit large bande est un élément capital du commerce en ligne. Par rapport à d'autres régions, l'Afrique est le continent où le débit large bande (lorsqu'il est disponible) est le plus faible (voir graphiques ci-après).

⁹<https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf> ; <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/facts/default.aspx>

Graphiques : Abonnements au large bande fixes : les pays en développement sont en retard et les prix stagnent



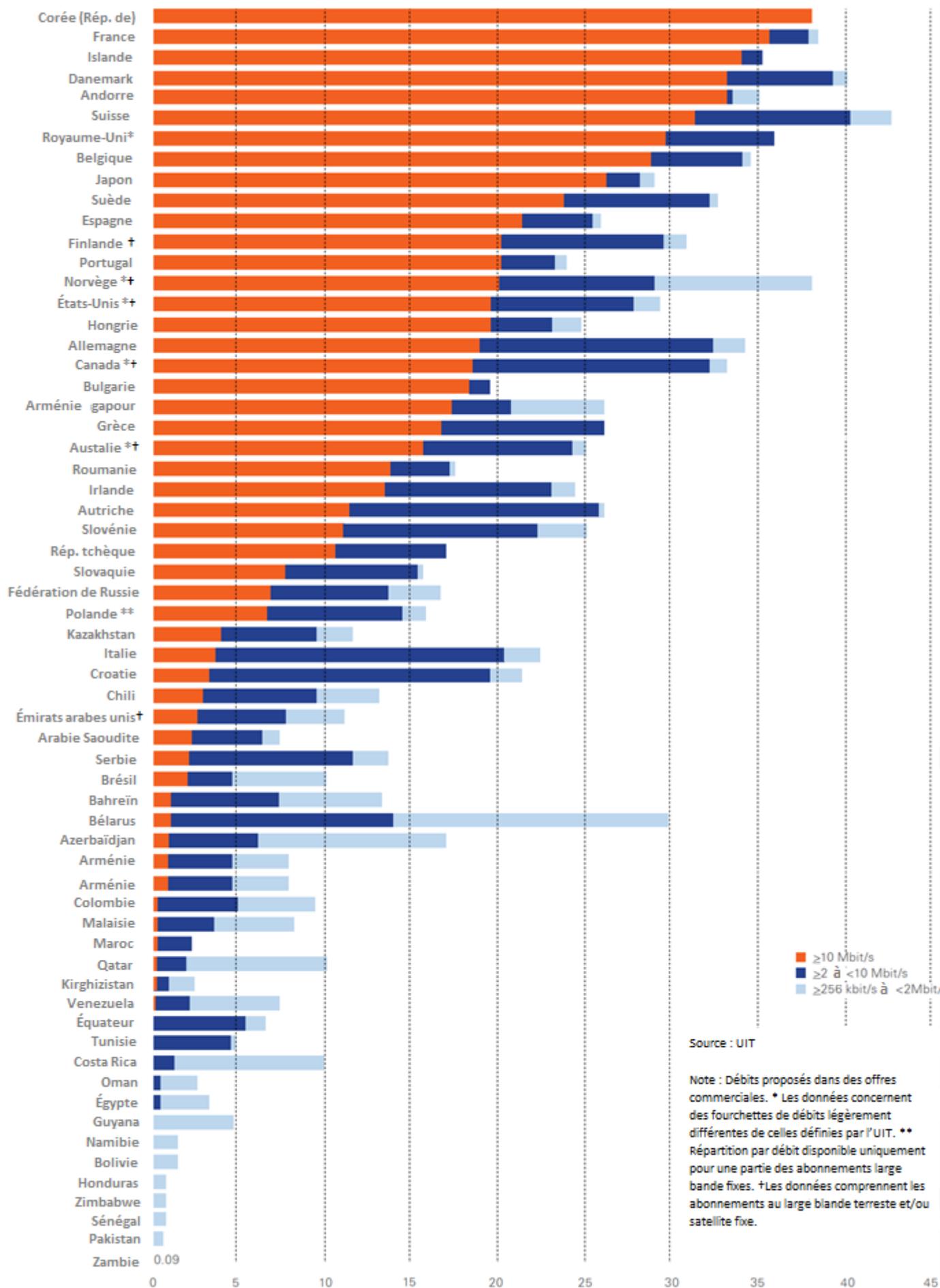
L'utilisation du large bande fixe reste faible dans les pays en développement, et plus particulièrement dans les PMA, où les taux de pénétration sont de 7% et de moins de 1%, respectivement.



Alors que les prix des offres de services large bande fixes ont fait une chute libre entre 2008 et 2011, ils ont légèrement augmenté dans les PMA ces dernières années. Malheureusement, c'est dans les PMA et les pays en développement que l'accès au large bande fixe est le plus cher.

Source: UIT, ICT Facts & Figures, The world in 2015, <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf> (en anglais)

Abonnements au large bande fixe pour 100 habitants par débit, début 2014 (dans un échantillon de pays)





Les pays en développement sont-ils prêts à se lancer dans le commerce électronique transfrontière ? Le cas de l'Afrique

Les données utilisées pour répondre à cette question au sujet de l'Afrique sont tirées du rapport du Centre du Commerce International (ITC pour son sigle en anglais) intitulé « International E-commerce in Africa: The Way Forward ». Les principales informations du rapport sont les suivantes :

- i) Le commerce électronique intérieur prospère dans des pays africains disposant de vastes marchés intérieurs (Nigéria, Kenya, Afrique du Sud), mais ne prospère pas dans les plus petits pays d'Afrique.
- ii) Même dans les grands marchés africains, le commerce électronique « *serait, semble-t-il, bloqué* » une fois qu'il faudra sortir des frontières.

Le rapport identifie les 6 plus grands obstacles au commerce électronique transfrontière :

- **Problèmes liés aux transactions bancaires internationales.** Parmi ces problèmes figurent les restrictions intérieures aux montants pouvant être transférés d'un pays à l'autre, le manque de liens entre les banques nationales et les banques internationales, ce qui oblige de recourir à des intermédiaires onéreux pour faire des achats auprès de fournisseurs africains avec des cartes de crédit étrangères, la nécessité pour les clients africains de devoir détenir un compte bancaire étranger pour acheter à l'étranger, les problèmes de conformité avec les réglementations bancaires et d'autres réglementations du secteur privé, la méfiance et les problèmes de sécurité pour pouvoir exporter.
- **Exclusion des plateformes ou places de marché électronique.** Les petites et moyennes entreprises (PME) de nombreux pays d'Afrique ne sont pas autorisées à vendre leurs produits sur les plateformes internationales, comme E-bay ou Amazon. Les problèmes d'ordre bancaire sont récurrents. Même si les PME étaient autorisées à entrer sur ces plateformes, le problème relatif au paiement subsisterait.
- **Manque d'infrastructures.** L'insuffisance d'infrastructures physiques nationales et régionales (routes, ports, transports aériens, fiabilité de la distribution d'électricité) est un obstacle important au commerce électronique. Même si des solutions locales ont vu le jour (par exemple, la livraison en deux roues), la logistique internationale est plus complexe et plus coûteuse, un domaine dans lequel beaucoup de pays africains (et de nombreux autres pays en développement) sont désavantagés.
- **Manque d'expérience en ce qui concerne les taxes sur les ventes et les droits à l'importation.** Les PME africaines ont l'habitude d'exporter des marchandises par commerce électronique sans appliquer de taxe sur les ventes ou de droits d'importation. Seuls quelques transporteurs partenaires offrent des services selon la formule dite *rendu en droits acquittés*. Ces services coûtent chers et peuvent donner lieu à des retours de marchandises coûteux ou à des pertes commerciales.
- **Obstacles sociopolitiques.** Les entreprises sont mises au défi de répondre aux exigences culturelles en faisant du commerce à l'étranger, pour lequel des compétences linguistiques et des compétences en matière de service à la clientèle sont nécessaires. Le plus grand obstacle sera sûrement d'être capable de vendre des produits connus et reconnus sur les marchés



internationaux¹⁰. Faire la promotion des marchandises en ligne dans des pays développés coûte cher, en particulier quand le marketing numérique est la principale forme de communication commerciale. *Dans ce domaine, il sera difficile pour une entreprise africaine de se faire une place. Plus important encore, l'utilisation de l'anglais et la compréhension culturelle requises pour communiquer sur les marchés cibles peuvent placer les sociétés africaines dans une situation désavantageuse.*¹¹

- **La fracture numérique qui subsiste.** En Afrique, l'accès à l'Internet, y compris l'accès limité aux services large bande, ne progresse pas au même rythme que dans d'autres régions.

De véritables problèmes de fond subsistent

Dans les pays en développement, dont des pays africains, il existe de nombreuses réussites exemplaires, notamment des exemples de commerce électronique intérieur devenus prospères et des exemples d'innovations locales méritoires. Cela étant, des problèmes de base empêchent toujours de nombreux pays en développement d'évoluer. L'Afrique sert d'exemple une fois encore. Bien que les informations ci-après soient uniquement tirées d'articles de presse, elles donnent un bon aperçu de l'ampleur des problèmes rencontrés.

La fourniture des services d'électricité encore à la traîne

Akinwumi Adesina, président de la Banque africaine de développement, a récemment été interrogé sur l'importance que revêt l'Internet pour redonner du souffle à l'Afrique. Sa réponse est catégorique. Seul un tiers de la population de l'Afrique sub-saharienne est relié au réseau électrique.

« Sans électricité, il est impossible de stimuler le développement industriel [...] L'électricité est un élément clé, tant que l'Afrique n'aura pas réglé ce problème elle se confrontera à d'énormes problèmes ».

Source: The Guardian, 'Can the Internet Reboot Africa?', 25 juillet 2016

Le Kenya, pays où la téléphonie mobile a réussi mais où la préparation aux technologies est faible

« Ne vous méprenez pas, ce n'est pas parce que M-Pesa au Kenya et d'autres sont des exemples de réussite que la fracture numérique mondiale se réduit et que l'Afrique n'en est plus la plus grande perdante ».

C'est ce qu'a affirmé Soumitra Dutta, doyen de l'école de management Cornell's Johnson, sur le forum Beyondbricks, à l'occasion du lancement du Rapport 2013 sur les technologies de l'information dans le monde du Forum économique mondial.

M-Pesa, un système de paiement mobile très fructueux, a attiré l'attention du monde entier. Utilisé par la grande majorité des Kenyans, M-Pesa a rencontré un tel succès que, d'après Quartz, pas moins de 31% du produit intérieur brut (PIB) kenyan est dépensé par téléphone mobile.

Cette réussite a prouvé que des progrès technologiques pouvaient être accomplis dans des pays à faible revenu et disposant de peu d'infrastructures [...]

¹⁰ ITC 'International E-commerce in Africa: The Way Forward', p.30.

¹¹ ITC, ibid, p. 30.



« À l'évidence, des technologies simples (comme M-Pesa) peuvent offrir des solutions efficaces. Ce n'est pas suffisant pour autant, car la barre technologique est placée toujours plus haut et beaucoup de pays émergents râtent le train une fois encore », a-t-il déclaré

En quelques points : M-Pesa est fondé sur un système de téléphonie mobile simple, utilisant un service de messagerie instantanée pour envoyer et recevoir de l'argent. Toutefois, l'utilisation de la *technologie mobile* est trompeuse. D'après Sumitra Dutta, « à notre époque, les innovations technologiques les plus performantes sont fondées sur l'Internet mobile et non pas sur la téléphonie mobile. » Or, pour ce qui est de l'Internet mobile, la fracture entre les pays développés et les pays émergents continue de s'accroître, explique-t-il.

Tout miser sur les progrès de la téléphonie ou, pis encore, ne pas participer à la course technologique du tout, n'est une option pour aucun pays, dit Dutta [...]

Au sujet de M-Pesa, Dutta pense que le problème que pose le succès populaire de ce service est qu'il laisse à croire que le Kenya réduit la fracture technologique alors que ce n'est pas le cas. Selon l'indice de préparation aux réseaux élaboré par le Forum économique mondial, le Kenya se place à 92^e place mondiale, seulement une place de mieux que l'année dernière. D'autres pays africains sont bien plus loin dans le classement [...]

Malgré la vision ambitieuse du gouvernement en matière de développement des technologies de la communication et de l'information, la préparation générale du Kenya aux technologies est faible à cause du manque d'infrastructures qui coûtent cher, et d'une base de connaissances faible du fait d'un faible taux de scolarisation dans le secondaire et d'un taux élevé d'analphabétisme.

Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas tarir M-Pesa d'éloges, continue Dutta. « M-Pesa a joué le rôle formidable d'ambassadeur de la technologie mobile dans les pays émergents. Les populations des pays pauvres avaient besoin d'une success story et M-Pesa en était une. »

Mais le Kenya et ceux qu'il inspirent devraient dorénavant développer leur innovation technologique pour atteindre d'autres secteurs et d'autres technologies.

« La téléphonie mobile seule ne donnera pas les moyens aux pays en développement de combler la fracture numérique ». Le même degré d'innovation [doit] s'étendre à d'autres technologies », conclut Dutta. « Ce qui est important maintenant, c'est qu'ils s'en sortent en matière d'éducation et de santé. C'est seulement à ce moment-là qu'ils pourront passer à l'étape suivante ».

Source: *Financial Times*, 'Africa's Digital Divide: Still Gaping', 15 avril 2013

Les sociétés spécialisées dans le commerce électronique ont encore du chemin à parcourir

« Cette année, Africa Internet Group (AIG), la société mère de marques de commerce électronique comme le site marchand Jumia et le site de réservation Jovago, est devenue la première entreprise soutenue par du capital-risque d'Afrique dont le seuil de valorisation est de 1 milliard de dollars après d'importantes levées de fonds auprès notamment du géant de l'assurance AXA et de l'opérateur de téléphonie mobile français Orange.

AIG n'est pas la seule société spécialisée dans le commerce électronique qui a reçu des financements conséquents au cours de ces dernières années ; le site marchand nigérian Konga et la société sud-africaine de commerce électronique Takealot ont également bénéficié d'investissements importants.



Or, tout n'est pas aussi rose qu'on le croit. Quelques semaines après l'annonce des levées de fonds réalisées par AIG, Jumia a licencié des dizaines d'employés. Konga et DealDey ont dû faire de même. Takealot a été contraint de fusionner avec son plus proche concurrent, Kalahari. Contrairement à l'enthousiasme apparent, pour le moment les sociétés africaines spécialisées dans le commerce électronique luttent pour garder la tête hors de l'eau.

Plusieurs raisons expliquent pourquoi le commerce électronique est lent à décoller. Selon PwC, les ventes en ligne en Afrique du Sud, par exemple, atteindront 770 millions de dollars, tandis que Frost & Sullivan prévoit que le commerce électronique en Afrique atteindra la valeur de 50 milliards de dollars, d'ici à 2018 dans les deux cas. Pourtant la viabilité actuelle est au plus bas.

Malgré les possibilités qu'offre le commerce électronique, les Sud-africains préfèrent acheter en magasin. Même les nombreux Africains qui aimeraient acheter en ligne sont limités par les faibles niveaux de connexion, seuls 20% environ d'Africains sont connectés à l'Internet, d'après l'Internet Society. Le manque d'infrastructures pose également plusieurs problèmes ; de grandes entreprises comme Konga doivent développer leurs propres services de gestion du parc automobile, qui sont onéreux, pour surmonter les problèmes logistiques. Qui plus est, le sentiment de méfiance à l'égard des paiements en ligne oblige d'adopter des services tels que le paiement à la livraison qui requiert des infrastructures plus coûteuses. »

Source: Quartz, 2016, 'The Dawn of An African E-Commerce Goldrush May be a False One', 23 mai.
<http://qz.com/689864/the-dawn-of-an-african-e-commerce-goldrush-may-be-a-false-one/>



E. LE PROGRAMME DE TRAVAIL DE L'OMC EN MATIÈRE DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE : QUE CONTIENT-IL ? DANS QUELS ORGANES SERA-T-IL EXAMINÉ ?

Que contient le programme de travail ? : il n'existe pas de mandat de négociation, mais un mandat de discussions

Le mandat relatif au programme de travail de l'OMC sur le commerce électronique consiste à « examiner toutes les questions liées au commerce qui se rapportent au commerce électronique mondial, en prenant en compte les besoins de l'économie, des finances et du développement des pays en développement ».

Ce qui est important de retenir, c'est que le mandat ne porte pas sur des négociations sur le commerce électronique, mais sur un simple examen, c'est-à-dire, dans le jargon de l'OMC, sur des *discussions* concernant les questions relatives au commerce

Si des membres de l'OMC souhaitent négocier de nouvelles réglementations en matière de commerce électronique, le mandat actuel du programme de travail devra être modifié. Les Membres devront décider de s'accorder sur un mandat nouveau et différent. Sans cela, c'est le mandat énoncé dans le programme de travail, adopté par le Conseil général le 25 septembre 1998, qui est en vigueur.

La Déclaration ministérielle de Nairobi donne la priorité aux questions restantes qui relèvent du PDD

La Déclaration ministérielle de Nairobi place les « questions de Doha restantes » au centre du programme de négociation de l'OMC.

Par. 31 : «[...] tous les Membres restent fermement déterminés à faire avancer les négociations sur les questions de Doha restantes ».

Par. 34 : « Nous sommes d'accord pour dire que nos représentants devraient accorder la priorité aux travaux qui n'ont pas encore abouti à des résultats, mais certains souhaitent identifier et examiner d'autres questions à négocier ; d'autres pas. Toute décision de lancer des négociations au niveau multilatéral sur ces questions devrait être convenue par la totalité des Membres. »

Le programme de travail relatif au commerce électronique n'énonçant aucun mandat de négociation, le commerce électronique est donc une « nouvelle question ». Les membres de l'OMC devraient s'attacher à mettre en oeuvre la Déclaration ministérielle de Nairobi, qui enjoint de travailler sur les « questions de Doha restantes ».

Dans quels organes les questions devraient-elles être examinées ? : dans les "organes pertinents" (marchandises, services, ADPIC, développement)

Le programme de travail de 1998 sur le commerce électronique (WT/L/274) prévoyait que les discussions s'organiseraient selon un processus ascendant. Les questions devaient d'abord être examinées dans quatre organes compétents, puis par le Conseil général.



Par. 1.1 : « *Le Conseil général établit donc le programme [de travail] pour les organes pertinents de l'OMC qui est indiqué aux paragraphes 2 à 5.*

Les paragraphes 2 à 5 énoncent les questions devant être examinées par le Conseil du commerce des services (par. 2), le Conseil du commerce des marchandises (par. 3), le Conseil des ADPIC (par. 4) et le Comité du commerce et du développement (par. 5).

Le paragraphe 1.2 donne au Conseil général la mission de jouer le rôle de coordination et de procéder à l'examen de toute question concernant l'imposition de droits de douane sur les transmissions électroniques : *“Le Conseil général jouera un rôle clé dans l'ensemble du processus et surveillera continuellement le programme de travail grâce à l'inscription permanente de ce point à l'ordre du jour de ses réunions. En outre, il procédera à l'examen de toute question liée au commerce qui recoupe plusieurs domaines. Tous les aspects du programme de travail concernant l'imposition de droits de douane sur les transmissions électroniques seront examinés au Conseil général.”*

La courte décision ministérielle sur le commerce électronique qui a été prise à Nairobi renforce également les travaux des organes pertinents :

Le paragraphe 1 concerne la décision « *[d]e poursuivre les travaux menés dans le cadre du Programme de travail sur le commerce électronique [...], sur la base de son mandat actuel et des lignes directrices existantes et sur la base des propositions présentées par les Membres dans les organes pertinents de l'OMC, comme indiqué aux paragraphes 2 à 5 du Programme de travail* ».

Le paragraphe 2 décrit le rôle de coordination du Conseil général qui consiste à « *procéder à des examens périodiques [...], sur la base des rapports qui pourront être présentés par les organes de l'OMC chargés de la mise en œuvre du Programme de travail et d'en rendre compte à la prochaine session de la Conférence ministérielle* ».

La nature hautement technique des questions justifie qu'elles soient étudiées au sein de chaque organe compétent. À titre d'exemples :

- Toute question relative au code source doit être examinée par le Conseil des ADPIC, dans le cadre de l'examen plus large des secrets commerciaux. La question est trop technique pour être examinée par le Conseil général.
- De nombreuses questions liées à l'AGCS n'ont toujours pas été conclues et doivent être examinées. À mesure des progrès technologiques et de la hausse du commerce en ligne des services, n'y aura-t-il pas une tension et des contradictions de plus en plus fortes entre les listes des Membres annexées à l'AGCS (qui prévoient la limitation de l'accès au marché et énoncent les conditions au traitement national) et le moratoire temporaire sur les transmissions électroniques qui enlève concrètement tout obstacle ?
- Il y a d'autres questions très techniques relevant de l'AGCS, qui concernent la classification des modes de fourniture, la classification des services nouveaux et la gestion des prescriptions en matière de licences et de qualifications dans le cadre du commerce en ligne.



- De même, le Comité du commerce et du développement doit faire un examen plus approfondi des problèmes d'infrastructure, de la manière d'appuyer les pays en développement face à l'évolution des modèles commerciaux et à l'économie numérique axée sur la technologie de pointe et du caractère urgent du transfert de technologie.
- La nouvelle réglementation, en particulier si elle était conçue sur la base des propositions qui ont été soumises, serait contraire à l'intégration régionale et au marché régional. Par exemple, des membres de l'Union africaine (UA) travaillent à un accord relatif à une zone de libre-échange panafricaine. Est-ce que le moratoire sur les droits de douane freinera ces efforts entrepris pour construire un marché régional étant donné l'évolution technologique et la hausse du commerce en ligne des marchandises et des services ? Peut-on imaginer un scénario où les clients africains pourront, en quelques clics, acquérir des marchandises et des services hors du continent, peut-être plus rapidement, plus facilement et à meilleur prix qu'auprès des fournisseurs locaux ?

(Il ne faut pas sous-estimer l'importance des enjeux du marché régional. À l'heure actuelle, 60% des exportations de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) à destination des autres pays de la CAE et 50% des exportations de la CAE vers l'Afrique sont des produits manufacturés. Or seuls 6% des exportations totales de la CAE à destination de l'UE sont des produits manufacturés¹² bien que la CAE bénéficie d'un accès en franchise de droits au marché de l'UE. Le marché régional joue, par conséquent, un rôle primordial dans l'industrialisation des pays).

- Dans le Conseil du commerce des marchandises, il est nécessaire d'examiner la question de la classification. Un bien transmis en ligne est-il une marchandise ou un service ? Quelles sont les implications de l'une ou l'autre classification pour les pays en développement dans leur optique de soutenir les fournisseurs nationaux ? Des contradictions ne risquent-elles pas de survenir entre les listes des membres annexées au GATT et le moratorium qui exempte les transmissions électroniques de droits de douane ?

F. QUELLE FORME POURRAIT PRENDRE LE SCHEMA COMMERCIAL DU XXI^E SIECLE POUR SERVIR LE DEVELOPPEMENT ?

Le schéma commercial actuel est segmenté et, pour des raisons importantes, dont la protection des industries naissantes, le développement industriel, l'emploi, des raisons macroéconomiques, il offre un marché aux fournisseurs nationaux qui ne seraient pas compétitifs sur le marché mondial. Tant les pays développés que les pays en développement utilisent la segmentation.

C'est pourquoi la prudence était de mise dans les discussions sur les droits de douane au sein des négociations de Doha en matière d'agriculture et d'accès aux marchés les produits non agricoles (AMNA). Les membres ont également reconnu l'importance des droits de douane (c'est-à-dire de la segmentation du marché) pour le développement ; raison pour laquelle les PMA n'étaient pas obligés de baisser leurs droits de douane dans le cadre des négociations de Doha.

¹² The data here on EAC includes Kenya, Tanzania, Uganda, Rwanda and Burundi. The data comes from calculations using UNCTADSTAT trade figures for 2015.



Qu'en est-il de l'emploi et de la protection des industries naissantes dans le cadre du commerce électronique ? Il ne s'agit peut-être pas des préoccupations du moment, car le commerce en ligne, malgré son expansion, reste limité, mais si les décisions doivent être prises dès maintenant, nous devons nous projeter dans 15 ou 25 ans (l'ère de la 7G ?) où la transmission électronique de *marchandises* aura sans doute dépassé de beaucoup le volume de marchandises physiques échangées de manière traditionnelle.

D'après Google, l'Internet est le schéma commercial du XXI^e siècle. Quel schéma commercial souhaitons-nous créer pour que les pays en développement puissent non seulement s'industrialiser, mais aussi se *technologiser*, c'est-à-dire créer des capacités de production à la pointe de la technologie ?

G. CONCLUSION

Mandats existants :

- 1) Le programme de travail sur le commerce électronique contient un mandat de discussions et non pas de négociations. La Déclaration ministérielle de Nairobi donne la priorité aux questions restantes qui relèvent du PDD. Or, le commerce électronique ne fait pas partie des questions restantes du PDD à négocier.
- 2) Le programme de travail sur le commerce électronique cite précisément dans quels organes auront lieu les discussions et selon quelles modalités. Le processus est ascendant. Les discussions auront lieu dans les organes compétents au sujet du commerce électronique au regard du cadre juridique dont chaque organe pertinent relève (le Conseil du commerce des services, le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil des ADPIC, le Comité du commerce et du développement).

Pourquoi est-il nécessaire que les discussions prennent place dans les organes pertinents ? La nature des questions qui seront examinées est fortement technique, c'est pourquoi il est nécessaire que ce soient les experts des organes pertinents qui examinent en profondeur les questions qui sont souvent liées à d'autres aspects du domaine de travail en question. Les paragraphes 2 à 5 du programme de travail sur le commerce électronique (WT/L/274) listent les questions techniques appartenant à chaque organe.

Le Conseil général aura une vision globale et peut être l'organe où seront examiner les problèmes transversaux restants. Le processus ascendant mis en avant dans le programme de travail est fortement ancré dans le travail qui sera fait en aval ; autrement dit, l'essentiel des travaux se fera dans les organes pertinents au regard du cadre juridique duquel ils relèvent.

Développement

- 3) Le Comité du commerce et du développement doit faire un examen poussé. Il est encore nécessaire de cerner quelles seront les conséquences de la hausse du commerce électronique transfrontière sur les pays en développement en ce qui concerne :



- Les modèles actuels de production et commerciaux. Qu'advient-il des fournisseurs nationaux à l'ère des biens et services intelligents ? (presque tous les biens et services auront un composant technologique).
- La raison d'être de la segmentation du marché (appliquée par le biais de droits de douane et de limitations prévues à l'AGCS), comme l'emploi et la volonté de protéger les industries selon que de besoin, ne vaudront-ils plus dans le modèle économique de demain ? Comment est-il possible de reproduire le schéma commercial prudemment et stratégiquement segmenté d'aujourd'hui dans le schéma commercial de demain pour donner aux fournisseurs nationaux l'espace nécessaire pour s'industrialiser et se *technologiser* ?
- Les enjeux de la croissance du commerce électronique transfrontière pour les marchés régionaux et l'intégration régionale. Ces enjeux concernent à la fois les marchandises physiques (possible marginalisation des fournisseurs locaux si les clients nationaux commandent des marchandises physiques à l'étranger qui sont livrées à bas coût et rapidement, par exemple à l'aide de drones) et les marchandises et services en ligne pour lesquels les prestataires locaux seront probablement moins rentables que les fournisseurs étrangers. Les possibilités de disposer du marché régional pour les fournisseurs nationaux et régionaux seraient donc réduites. Le marché régional est-il encore important ?
- Les répercussions financières si les transmissions électroniques continuent d'être exemptées de droits de douane. Cette question peut sembler sans importance aujourd'hui ; elle prendra cependant toute son importance à mesure que les progrès technologiques permettront d'échanger électroniquement de plus en plus de marchandises échangées physiquement à l'heure actuelle. Il faut aussi prendre en compte les pertes financières qui seront dues au choix des investisseurs de fournir des services en ligne plutôt que de s'établir localement. Les impôts qui ne seront pas perçus représentent un manque à gagner pour les pays.
- Les conséquences des contradictions de plus en plus grandes entre les listes des membres annexées au GATT et à l'AGCS et le moratoire temporaire sur les droits de douane sur le développement.¹³ À mesure que le commerce électronique croîtrait, le libre-échange se développerait sans tenir compte des listes des membres annexées au GATT et les limitations inscrites à l'AGCS. En outre, plusieurs questions se posent. D'aucuns ont dit que la même règle appliquée à un service ou une marchandise devrait s'appliquer quelle que soit la méthode de transmission. De manière générale, l'OMC a également traité les services *similaires* de la même manière. Est-il dorénavant nécessaire d'appliquer des règles différentes pour les produits et services *similaires*, en d'autres termes faudrait-il n'appliquer aucun droit de douane pour ceux qui sont transmis électroniquement et appliquer des droits de douane et prévoir des limitations à l'AGCS pour ceux échangés de manière traditionnelle ?

¹³ Since the 1998 WTO Ministerial Conference when Members adopted a temporary moratorium of not imposing customs duties on electronic transmissions, this moratorium has been renewed at the WTO Ministerial Conferences.



- Les problèmes liés à l'accès aux infrastructures, au transfert de technologie, etc. Comment les membres de l'OMC peuvent-ils appuyer les pays en développement dans ces domaines pour les aider à devenir eux aussi des exportateurs dans le cadre du commerce électronique ?

- Le transfert de technologie. Dans ce domaine, les pays en développement se sont heurtés aux obstacles dressés par les pays développés partenaires. Si le but est de parvenir à un véritable appui multilatéral et vu l'importance capitale que revêt la technologie dans l'économie numérique, le transfert de technologie est primordial. Comment les partenaires envisagent-ils de fournir cet appui nécessaire pour combler la fracture technologique ? Est-ce une requête réaliste vu les propositions de certains ?