



**Laboratoire
de Recherche
en Gestion
& Economie**

Working Paper

Working Paper

2010-13

**LES CONTOURS DE LA PRESTATION DE SERVICES EN EUROPE :
SUR QUELQUES PARADOXES ET PARTICULARITES DU COMMERCE
DE SERVICES**

D. BROUSSOLLE

Octobre 2010

Université de Strasbourg
Pôle Européen de Gestion et d'Economie
61 avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex
<http://ifs.u-strasbg.fr/large>

IFS
Institut de Finance
de Strasbourg

47 AVENUE DE LA FORET NOIRE, 67082 STRASBOURG CEDEX FRANCE
TEL : +33 3 68 85 81 44; FAX : +33 3 88 41 77 78

DAMIEN BROUSSOLLE

damien.broussolle@unistra.fr

Laboratoire de Recherche en Gestion et Economie (LARGE)

CONFERENCE :
EVALUER L'APPLICATION DE LA DIRECTIVE RELATIVE AU DETACHEMENT DANS
LE CADRE DE LA PRESTATION DE SERVICES

STRASBOURG PARLEMENT EUROPEEN
25 -26 MARS 2010

LES CONTOURS DE LA PRESTATION DE SERVICES EN EUROPE :

SUR QUELQUES PARADOXES ET PARTICULARITES DU COMMERCE DE SERVICES

Cet article présente une perspective d'économiste sur les contours de la prestation de services, dans la perspective du commerce de services. Il est l'occasion de faire un tour d'horizon rapide des connaissances disponibles sur le commerce de services dans l'Union Européenne (UE). Il conduit à essayer de clarifier certains paradoxes qui obscurcissent la compréhension courante du commerce de services et naturellement à en examiner les possibilités de mesure. Autant que faire se peut, il s'agit de clarifier certains termes des débats qui concernent le détachement, tout en répondant à une série de questions de cadrage. L'intérêt d'une telle démarche, au-delà d'une meilleure appréhension de la place de la prestation, comme du détachement, dans le commerce de services, est aussi de mieux éclairer les politiques publiques.

Un point de vue fréquemment partagé concernant les services considère que le marché intérieur est dans ce domaine en partie défaillant. Plusieurs éléments statistiques apparaissent confirmer ce point de vue :

- En moyenne, dans l'UE à 25, les secteurs de services exportent moins de 6% de leur production, contre 40% pour les secteurs manufacturiers.
- Alors que dans l'UE à 25 le poids des services représente en moyenne 72% du PIB et 68% de l'emploi, le commerce de services n'atteint que 20% de la balance des transactions courantes.
- Enfin, le commerce de services interne à l'UE, n'est supérieur au commerce externe que de seulement 30%, contre un écart de 110% pour les marchandises.

Ces éléments conduisent généralement à considérer que le secteur des services est en retard par rapport au secteur manufacturier en termes d'intégration économique dans l'UE. C'est ainsi ce qu'exprime une publication relativement récente d'Eurostat: "EU integration has been much stronger for trade in goods than for trade in services" (Hussain et Faes-Cannito 2008 p.6).

Il faut cependant souligner que les particularités des services ont tendance à induire des difficultés d'interprétations, l'article montrera que la réalité est à la fois plus subtile et aussi plus complexe. En effet le point de vue courant applique, sans précaution et probablement à tort, aux services le raisonnement habituellement appliqué à la production et au commerce de marchandises.

Quoiqu'il en soit, la vocation des directives détachement (1996) et surtout services (2006) est précisément de fournir un cadre européen aux « échanges » de services afin de les encourager. La notion d'échange utilisée ici renvoie à deux concepts : « prestation de services » au sens juridique des traités de l'UE, « commerce de services » au sens économique. Il conviendra d'explicitier ces deux notions et leurs relations.

La réflexion s'organisera en plusieurs étapes qui consisteront d'abord à définir les services et le commerce de services, ce faisant l'accent sera mis sur l'écart qui existe entre les points de vue juridiques des traités de l'UE et économiques. Il conviendra ensuite d'analyser les informations fournies par la balance des paiements afin de tenter de cerner la prestation et le détachement dans le commerce de services. L'article examinera ensuite la forme principale prise par l'internationalisation des activités de services. Enfin l'analyse montrera en quoi les principes commerciaux utilisés dans le commerce de marchandise peuvent poser problème lorsqu'appliqués aux services.

1. DU SERVICE AUX ACTIVITES DE SERVICES : DES TERMES QUI FACILITENT LES CONFUSIONS

Le terme service peut désigner des réalités très différentes. Le simple fait d'utiliser le singulier ou le pluriel, modifie déjà profondément sa signification. Il convient donc en premier lieu de cerner le sens du terme service, du point de vue des traités européens, puis du point de vue économique.

- Au sens des traités européens (Art. 57 ex 50 TCE), « sont considérées comme services les prestations fournies normalement contre rémunération, dans la mesure où elles ne sont pas régies par les dispositions relatives à la libre circulation des marchandises, des capitaux et des personnes. Les [activités de ?] services comprennent notamment :
 - a) des activités de caractère industriel,
 - b) des activités de caractère commercial,
 - c) des activités artisanales,
 - d) les activités des professions libérales »

L'article 57, au-delà du fait qu'il concerne une activité économique (prestation rémunérée), apparaît plutôt confus. En effet, sans précaution aucune le terme service(s) change de sens au cours d'exposition. En effet, selon toute vraisemblance la première phrase désigne le service en tant que produit (à distinguer d'une marchandise), alors que la deuxième désigne les activités de services en tant que secteur économique¹. Le terme « services » désigne donc dans l'article 57 à la fois des prestations et en même temps des activités.

Au-delà de ces problèmes de rédaction, l'inconvénient de l'article est qu'il met apparemment en relation d'équivalence deux domaines différents. D'un côté en effet le service est appréhendé dans une perspective qui touche au libre échange. A ce titre, contrairement au sens courant, il désigne nécessairement une prestation transfrontalière. De l'autre côté, le service est appréhendé dans une perspective d'activité. Cette fois-ci il s'agit des secteurs de services nationaux. L'article laisse alors entendre que le commerce de services (transfrontaliers) est forcément le fait des activités de services (nationaux). S'ajoute à cela une bizarrerie : le fait que les activités de services recouvrent des activités à caractère industriel ne laisse pas de surprendre.

Au total, rédigé sans précaution l'article suscite la confusion et donc des interrogations².

- Au sens économique, pour cerner les services il faut s'appuyer sur les travaux menés dans le cadre de la commission statistique des nations unies (UNSTATS) et du FMI.

Il convient d'abord de définir ce qu'est un service. Un service est un output non stockable et intangible, c'est un flux qui a pour objet de changer la condition de la personne ou de la chose à laquelle il s'applique. Sa production est réalisée à l'initiative du client, généralement à son contact, ou à celui du bien auquel il est incorporé (Hill 1977). La dernière révision du manuel de comptabilité nationale (encadré n°1) insiste sur le fait que le service est une production intangible, sur laquelle il n'est pas possible de faire porter de droits de propriété (UNO 2009, Hill 1999).

Encadré n°1: les services dans le System of National Accounts (SNA) 2008

SNA 2008 manuel § 6.17

“Services are the result of a production activity that changes the conditions of the consuming units, or facilitates the exchange of products or financial assets. These types of service may be described as change effecting services and margin services respectively. Change-effecting services are outputs produced to order and typically consist of changes in the conditions of the consuming units realized by the activities of producers at the demand of the consumers. Change-effecting services are not separate entities over which ownership rights can be established. They cannot be traded separately from their production. By the time their production is completed, they must have been provided to the consumers.”

SNA 2008 manuel § 6.21

“Margin services result when one institutional unit facilitates the change of ownership of goods, knowledge-capturing products, some services or financial assets between two other institutional units. Margin services are provided by wholesalers and retailers and by many types of financial institutions. Margin services resemble change-effecting services in that they are not separate

¹ L'article 4 al.1 de la directive services (Directive 2006) corrige cette confusion sémantique.

² S'ajoute encore aux remarques précédentes le fait que dans les textes européens le service est défini par la prestation, pendant que le prestataire l'est par le service. “(...) «prestataire», toute personne physique ressortissante d'un État membre, ou toute personne morale visée à l'article 48 du traité et établie dans un État membre, qui offre ou fournit un service” (Directive 2006, art.4 al.2). L'impression est que la définition se mord la queue.

entities over which ownership rights can be established. They cannot be traded separately from their production. By the time their production is completed they must have been provided to the consumers.”

Source: UNO 2009

Pour l'économiste, il y a ensuite deux points de vue nettement distincts, qui malheureusement utilisent des termes homonymes : celui de la comptabilité nationale, celui de la balance des paiements. Le premier s'intéresse aux secteurs d'activité, le deuxième au commerce international. Dans le premier, les services représentent les secteurs de services tels qu'ils sont listés dans les nomenclatures d'activités, dans le deuxième cas les services sont les « produits-services » qui traversent la frontière, tels qu'ils sont listés dans la balance. Les deux nomenclatures : activité et balance ne fournissent pas exactement la même liste de « services ». Il faut enfin souligner que dans le cas des biens on ne peut pas confondre marchandises et industries.

Les textes européens écartant ces subtilités, ont tendance à confondre les deux points de vue, comme si les activités de services étaient en même temps les produits-services.

2. DE LA PRESTATION DE SERVICES AU COMMERCE DE SERVICES

Du fait de leur mode de production au contact, les activités de services ont un accès malaisé au commerce au sens traditionnel du terme. Hill (1999) souligne ainsi que les caractéristiques des services représentent une contrainte majeure pour le commerce, soit les clients, soit les fournisseurs, doivent se déplacer. Pendant longtemps, et de façon excessive, la réflexion économique a même considéré les activités de services comme exclues du commerce international (Fiebele 1995). Toutefois, depuis les années 1990 et les négociations de l'Accord Général sur le Commerce de Services (AGCS / GATS, 1994), des efforts importants sont fait pour favoriser le commerce de services et clarifier la réflexion à ce sujet.

L'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) a proposé une notion élargie du commerce et a défini quatre modalités d'échanges de services (graphique n°1). Leur étude permet de mieux saisir les particularités des échanges de services.

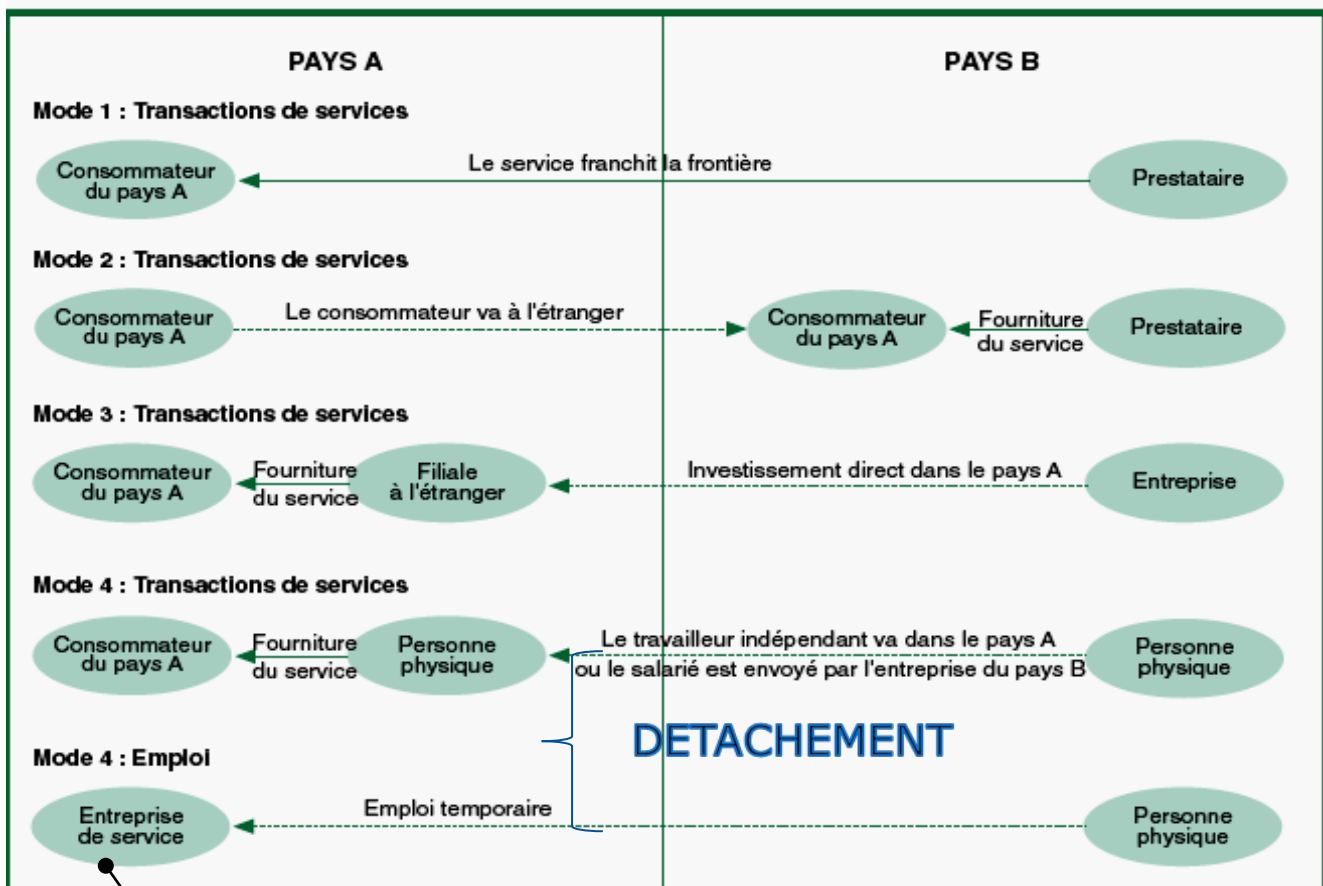
Le mode 1 correspond au commerce au sens traditionnel du terme. Un prestataire fournit un service à distance (par exemple services de télécommunication).

Le mode 2 correspond au déplacement du récepteur du service à l'étranger (un touriste consomme des nuits d'hôtel à l'étranger).

Le mode 3 correspond à l'installation du prestataire à l'étranger, qui fonde une filiale pour fournir le service sur place (investissement direct à l'étranger, IDE).

Le mode 4 correspond au déplacement physique du prestataire pour fournir le service dans la cadre d'une mission temporaire à l'étranger. Il peut s'agir de travailleurs indépendants ou de salariés.

Graphique n°1.
Les quatre modes de commerce de services au sens de l'AGCS



(Attention : au sens de l'AGCS il s'agit de mutation temporaire uniquement dans une entreprise de services).

La prestation de services au sens de l'UE recouvre les modes 1 et 4, le détachement concerne le mode 4 restreint au seul déplacement de salariés.

3. QUELLES SONT LES INFORMATIONS FOURNIES PAR LA BALANCE DES PAIEMENTS ?

- La prestation et le détachement dans la balance

La balance mesure en principe les différentes catégories de « produits – services » qui traversent la frontière et cela indépendamment de leurs secteurs d'origines.

En pratique elle mesure les échanges correspondant à une liste de rubriques (Tableau n°1) qui mélange plusieurs principes de construction. Elle comporte en effet à la fois des rubriques sectorielles et des rubriques en termes de produits-services.

Tableau n°1
Les services dans la balance des paiements (version 5)

1.2.1	Transports (maritimes, aériens, autres)
1.2.2	Voyages
1.2.3	Services de communication
1.2.4	Services de construction
1.2.5	Services d'assurances
1.2.6	Services financiers
1.2.7	Services d'informatique et d'information
1.2.8	Redevance et droits de licence
1.2.9	Autres services aux entreprises
	1.2.91 Négoce international
	1.2.92 Autres services commerciaux
	1.2.93 Location
	1.2.94 Services divers aux entreprises
1.2.10	Services personnels, culturels et récréatifs
	1.2.10.1 Services audiovisuels et annexes
	1.2.10.2 Autres services personnels
1.2.11	<i>Services des administrations publiques</i>

NB. La libre prestation (au sens de la directive services 2006) ne s'applique pas à toutes les rubriques, plusieurs d'entre elles relèvent de dispositions particulières (transports, assurances, services financiers, services audiovisuels...) ou sont exclues (administrations publiques).

– Plusieurs postes du compte des services ne relèvent pas de la prestation transfrontière : les voyages relèvent du mode 2 (les personnes se déplacent pour bénéficier des services). Les services de construction comprennent la construction proprement dite (matériaux inclus). La rubrique déborde donc largement la simple prestation à distance.

– La balance ne fait pas la distinction entre achats de droits temporaires ou définitifs (redevance, droits et licence; services informatiques; services audiovisuels, culturels et récréatifs). Cela ne permet pas de cerner ce qui relève précisément de la prestation de services.

– La balance recense certains éléments relatifs aux mouvements de main d'œuvre en dehors de la rubrique services. Elle mesure ainsi les salaires versés à l'étranger (par exemple dans le cas des frontaliers dans la rubrique revenus), les transferts unilatéraux (par exemple ceux que font les travailleurs immigrés à leurs familles, dans la rubrique transferts courants), mais pas le détachement en tant que tel. Une véritable mesure du détachement (mode 4) devrait d'une part ne prendre en compte que les salariés effectivement mis à disposition temporairement, et d'autre part exprimer la valeur des prestations associées, qui n'est pas nécessairement équivalente aux salaires des personnels concernés.

Au total, il ne paraît pas possible d'évaluer précisément la prestation, et encore moins le détachement à travers le principal instrument de mesure du commerce. Certaines administrations nationales proposent des données statistiques qui recensent le nombre de salariés détachés (par exemple Statec 2006 pour le Luxembourg), mais cela ne permet pas de connaître la valeur des prestations de services concernées.

En tout état de cause, paradoxalement, une mesure du commerce au sens de la prestation de services donnerait des chiffres plus faibles que le commerce de services standard. L'importance économique du détachement, plus réduite, reste inconnue.

- Quels sont les secteurs exportateurs de services ?

Comme cela a déjà été souligné la balance mesure les échanges indépendamment des secteurs économiques d'origines, puisqu'elle s'intéresse aux produits-services qui traversent la frontière. Si pour les marchandises il y a généralement un lien fort entre secteur d'activité et types de produits exportés, ce lien est plus lâche pour les services. La présentation de la balance, qui semble faire directement référence à des activités peut donc être trompeuse. Par exemple, les échanges de services aux entreprises ne proviennent pas tous des entreprises de services aux entreprises.

Tableau n°2
Poids des entreprises de services dans les transactions courantes en France

	Entreprises de services /total du commerce en % pour chaque entrée		Valeur de chaque entrée comparée au total des transactions en % : (exp + imp)/2
	Imports	Exports	
Total des transactions courantes *	6,12	8,75	100,00
Biens	36,45	37,90	63,44
Services	14,39	34,23	16,00
- Transports	1,98	1,26	3,77
- Voyages	7,01	56,79	5,28
- Services de communication	99,94	99,46	0,40
- « Services » de construction	31,12	49,09	0,37
- services des assurances	1,84	2,72	0,40
- services financiers	3,65	3,90	0,26
- services informatiques et d'information	37,58	86,25	0,22
- Redevances de droits et licences	20,57	15,84	0,57
- Autres services aux entreprises	19,41	23,74	4,19
- serv. récréatifs personnels et culturels	77,77	71,40	0,37
- Services des administrations	0,74	1,43	0,16

Source: traitement spécial de la Balance des paiements, Banque de France. Source INSEE (2005) p.35, données 2003.

* L'ensemble des transactions courantes inclus d'autres entrées que biens et services, ce qui explique pourquoi les deux ajoutés ensembles ne représentent pas 100%.

Lecture: les entreprises de services génèrent 6,12 % des importations du total des transactions courantes.

On l'a vu, la perspective des Traités, comme celle de la Directive Services (ou encore celle de l'AGCS) croise le point de vue sectoriel (origine sectorielle des échanges), avec le type de « produit - service » échangé. Elle s'intéresse donc aux prestations offertes par des entreprises de services. Or il y a une forte présomption de décalage entre les deux points de vue. En effet par exemple en France les entreprises de services ne sont à l'origine que de 34% des exportations de services (tableau n°2). Le commerce de services y représente environ 16 % des transactions courantes alors que les échanges de marchandises atteignent plus de 63 %. Ces chiffres sont représentatifs du rapport standard de 1 à 4, relevé dans les statistiques internationales. Les industries manufacturières expliquent environ 65,8 % des exportations de services (tableau n°1) (voir aussi Nivlet 1993 p.2). Cela signifie que les entreprises de services ne viennent qu'en second et de loin pour le commerce transfrontière de services. Dans certains

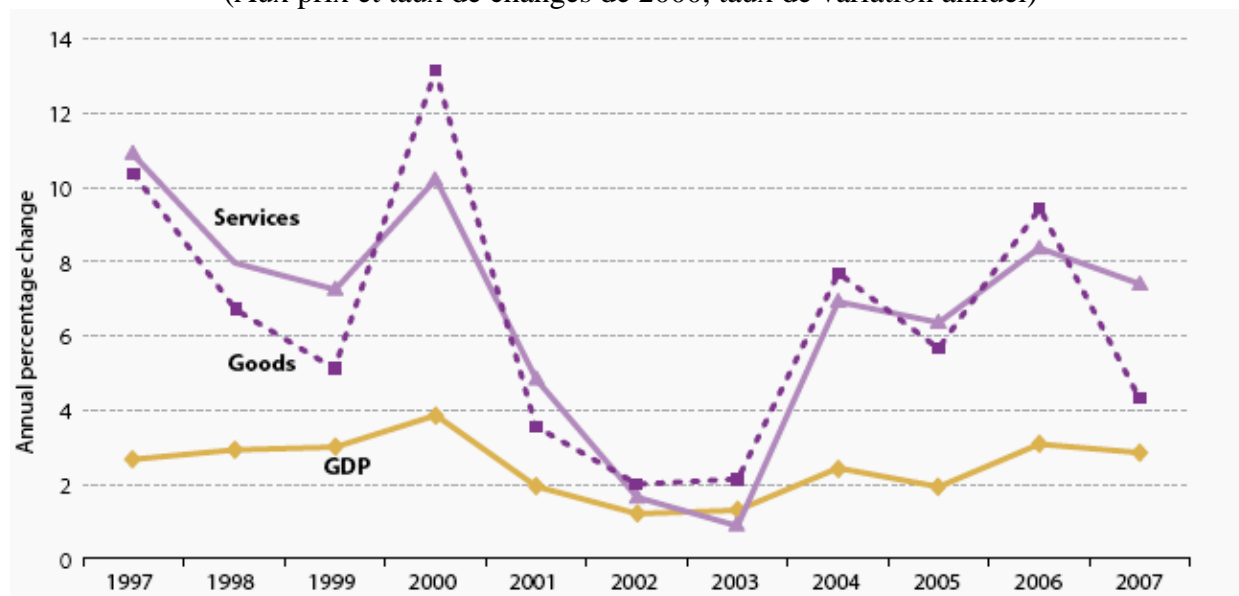
cas pourtant elles jouent un rôle significatif, par exemple dans les télécommunications, les services de communication et d'informatique, les services récréatifs personnels et culturels. Il faut pourtant souligner que ces entrées ne représentent qu'une part assez limitée du commerce international de services. De plus si l'on s'intéresse aux trois types de services qui génèrent une part substantielle du commerce de services, on constate que pour deux d'entre eux ce sont les entreprises manufacturières qui dominent leurs échanges (services aux entreprises et transports). Le cas du troisième (voyages) mérite une mention particulière car en réalité, de manière conventionnelle 55 % des flux recensés ont été affectés aux restaurants et hôtels. Pour l'instant on ne sait pas précisément comment les voyageurs dépensent leur argent. Ce type de données n'est pas commun puisqu'il s'agit d'une exploitation particulière de la balance.

Paradoxalement les échanges de services recensés par la balance ne sont pas principalement le fait des entreprises de services.

- Le commerce de services mesuré est lié au commerce de marchandises

Le commerce de services accompagne le commerce de marchandises. Ainsi Ceglowski (2006), s'appuyant sur un échantillon de 28 pays de l'OCDE (en 1999-2000), trouve une forte corrélation entre le commerce de services et celui de marchandises (de 0,908). Elle insiste sur le fait que l'augmentation du commerce de marchandises doit permettre de promouvoir le commerce de services et en conséquence sur l'importance des accords de commerce régionaux concernant les échanges de marchandises. Le graphique n°2 confirme dans le cadre plus restreint de l'UE cette très forte proximité sur la dernière période de dix ans disponible.

Graphique n°2
 PIB de l'UE et exportations de biens et services, 1997-2007
 (Aux prix et taux de changes de 2000, taux de variation annuel)



Source : Eurostat 2009

Ce très fort lien entre commerce de marchandises et de services s'explique par deux éléments essentiels :

Une partie des services échangés sont directement (p.ex. courtage/ *merchandising*), ou indirectement (redevance et de droits et licence), liés au commerce de marchandises.

Une autre partie des prestations de services sont également liées à des opérations sur marchandises et sont, à ce titre, effectuées par des entreprises industrielles ou par leurs filiales. Certaines sont mêmes internes aux firmes industrielles multinationales, cela concerne en particulier les transactions financières.

Une étude récente de Nefussi et Schweltnus (2007), souligne même pour la France une complémentarité des investissements directs industriels et dans le secteur des services aux entreprises.

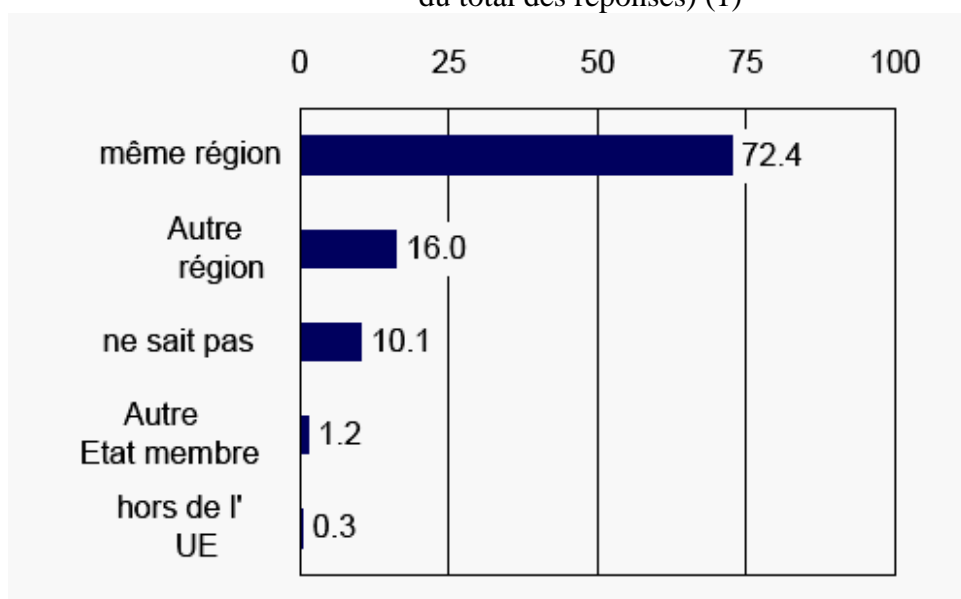
Au total, excepté pour certains secteurs de services qui utilisent les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication, à cause de la nécessité de produire au contact du client le commerce transfrontière reste difficilement accessible aux entreprises traditionnelles de services.

4. L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES DE SERVICES S'EFFECTUE PRÉFÉRENTIELLEMENT PAR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS

Les constats précédents ne signifient pas que les activités de services seraient réfractaires à l'internationalisation et à l'intégration européenne, mais que pour pratiquer le commerce les entreprises de services doivent le plus souvent se déplacer.

Comme cela a été souligné il y a deux façons pour elles de se déplacer : soit envoyer des travailleurs (détachement), soit s'installer sur place. Le poids des particularités locales de la demande (Wöfl 2005), la nécessité de produire sur place en maintenant une relation client solide, tendent à entretenir des marchés spécifiques. C'est ainsi que pour neuf pays de l'UE, 88% des services fournis par des prestataires extérieurs proviennent du même pays et pour plus de 70% de la même région (graphique n°3). Les entreprises sont alors plutôt conduites à s'installer.

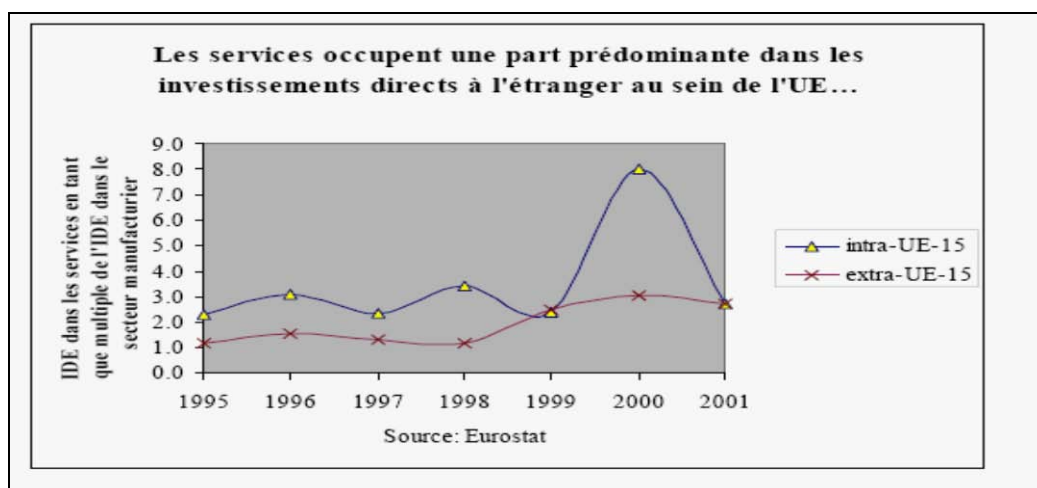
Graphique n°3
Principal fournisseur extérieur de services selon l'origine géographique en 2003 (en % du total des réponses) (1)



(1) Moyenne simple basée sur neuf pays pour lesquels les données sont disponibles : DK, DE, EL, LV, LT, PL, SI, FI, SE ; Source: Eurostat, SBS, Alajääskö. P (2006)

Finalement l'établissement, au sens des traités, ou bien le mode 3, au sens de l'AGCS, prédominant³. En France, le tertiaire est à l'origine ou reçoit environ 60% de l'ensemble des investissements directs étrangers. Pour ce qui est de l'UE, les IDE dans les services y sont de deux à huit fois plus élevés que dans l'industrie (graphique n°4)

Graphique n°4
L'Investissement Direct Etranger (IDE) en services occupe une part nettement plus élevée que dans l'industrie



Source : COM 2005

Il faut également souligner que les Investissements Directs Etrangers (IDE) en services internes à l'UE sont nettement plus élevés que les IDE externes à l'UE (tableau n°3). Ce phénomène, qui illustre l'effet de l'intégration européenne, est du reste plus marqué pour les IDE que pour les échanges de services. Ainsi, en moyenne sur les cinq dernières années disponibles (2004 à 2008), les flux sortants sont 1,26 fois plus tournés vers l'UE pour les IDE que pour ce qui concerne les échanges de services, et même 2,09 fois plus pour les flux entrants⁴.

Tableau n°3
Part des flux d'IDE en services intra et extra-UE en %

Années	Flux d'Investissements Directs Etrangers			
	Entrants		Sortants	
	Intra-EU	Extra-EU	Intra-EU	Extra-EU
2004	61,5	38,5	76,1	23,9
2005	64,2	35,8	78,1	21,9
2006	62,4	37,6	71,7	28,3
2007	57,1	42,9	62,2	37,8
2008	55,1	44,9	65,0	35,0

Source : Hussain et Istatkov (2009)

³ C'est encore plus sensible lorsque l'on tient compte des échanges de services hors voyages et construction.

⁴ (flux internes – externes à l'UE pour les IDE) / (flux internes – externes à l'UE pour les échanges de services).
Calculs de l'auteur à partir des données de Hussain et Istatkov (2009).

Au vu de ces éléments on peut donc supposer que l'installation remplace en partie le commerce transfrontalier moins praticable dans certaines activités de services, voire éventuellement le détachement dans le cadre d'une prestation de services.

Ces remarques conduisent à un nouveau paradoxe : à l'intérieur de l'UE la relative faiblesse du commerce de services, combinée avec l'importance des IDE en services, pourrait finalement plutôt être un signe de forte intégration, contrairement à la vision pessimiste évoquée dans l'introduction.

5. COMMERCE VERSUS INSTALLATION : UNE DISTINCTION DIFFICILE A ETABLIR DANS LA PRATIQUE

Puisque l'installation tend à se substituer au commerce dans le cas des activités de services. Il devient nécessaire de rappeler brièvement les fondements de la distinction entre prestation et installation. Cette question étant traitée de façon détaillée par l'intervention de Frédérique Berrod, cette section sera brève et surtout orientée sur la comparaison des points de vue juridiques et économiques. Dans les deux cas la durée de la présence est l'élément essentiel

- Prestation / installation dans l'UE

La directive, comme les traités, considèrent que l'établissement est l'« exercice effectif d'une activité économique (...) pour une durée indéterminée et au moyen d'une infrastructure stable ». En principe la prestation transfrontalière se distingue donc aisément de l'installation, en fonction de critères de durée et d'infrastructure. Cependant, dans la pratique la séparation n'est pas aussi facile à déterminer que l'on peut le penser. C'est notamment ce que souligne la Commission en s'appuyant sur la jurisprudence de la CJCE :

« (...) aucune limite de temps générale ne peut être fixée pour distinguer entre établissement et prestation de services. Le fait que le prestataire utilise une infrastructure donnée n'est pas non plus décisif, étant donné qu'un prestataire peut se servir d'une infrastructure dans l'État membre d'accueil pour la prestation de services transfrontaliers sans y être établi. Dans l'arrêt Schnitzer, la Cour de justice expliquait que peut même constituer un service au sens de l'article 49 du traité CE l'activité exercée pendant plusieurs années dans un autre État membre, (...), tout comme des prestations récurrentes sur une période prolongée, comme l'activité de conseil ou de consultance » (Com 2007, p. 51).

Au total, du point de vue de la pratique et même si les critères supplémentaires de la « fréquence et de la continuité » peuvent être invoqués, il n'y a pas de différenciation claire et définitive entre prestation et établissement dans l'UE. On peut penser que ce flou tend, dans les faits, à étendre le domaine de la prestation.

- Détachement / investissement

Du point de vue économique la distinction prestation temporaire/ installation indéterminée, autrement dit entre les Modes 4 et 3 issus de l'AGCS, suit des critères de durée inspirés de ceux de la balance des paiements.

L'installation (Mode 3) correspond ici à un investissement, donc à une transaction financière résultant en une prise de participation d'au moins 10 % du capital social, dans le but d'acquérir un intérêt durable.

Cet investissement est retracé dans le compte financier qui est distinct de celui du commerce. Dans la pratique, l'horizon annuel de la balance fixe l'intérêt durable au fait que la transaction financière dépasse une année. Cela peut à bon droit paraître un critère minimaliste. Autre conséquence, une mission temporaire qui s'étend sur plusieurs années sera considérée comme la succession de plusieurs missions annuelles. Cela n'a pas de conséquence sur la mesure du volume total du commerce, mais ne permet pas d'évaluer la durée ou la valeur moyenne des missions concernées.

Le point de vue de la balance des paiements est un point de vue statistique. Il n'emporte aucune conséquence juridique et pratique pour les entreprises ou les transactions concernées. Pour sa part, la durée de séjour indiquée dans les engagements des pays membres de l'OMC, au titre du Mode 4 (détachement), varie entre plusieurs semaines et trois ou cinq ans, selon les pays, les secteurs et les métiers concernés (OCDE 2004). On peut constater que, dans le cas de l'AGCS, c'est-à-dire lorsque des enjeux pratiques sont également engagés, il devient aussi difficile de fixer une limite simple au caractère temporaire d'un détachement.

Finalement, deux enseignements doivent être tirés de ce tableau rapidement brossé. D'une part, si la distinction entre détachement temporaire et installation à durée indéterminée paraît a priori évidente, dans la pratique elle l'est beaucoup moins. Cela tient au fait qu'une prestation même temporaire peut nécessiter une durée longue et des infrastructures significatives. D'autre part, une fois de plus les statistiques de la balance des paiements apparaissent peu adaptées pour fournir une mesure de la valeur des transactions qui corresponde à chacune des deux catégories de l'UE.

6. QUELS PRINCIPES COMMERCIAUX APPLIQUER À LA PRESTATION DE SERVICES ?

Une dernière particularité des échanges de services mérite d'être examinée, elle a trait aux principes de commerce que l'on peut appliquer à la prestation.

- Le principe économique international traditionnel, applicable au commerce, dérivé du libre échange, est celui de non discrimination appelé encore traitement national. Un pays accorde alors aux entreprises d'un pays tiers avec lequel un accord a été signé les mêmes conditions qu'à ses nationaux. Cette démarche se retrouve dans les traités de l'UE:

L'article 57 (ex 50) précise : « *le prestataire peut, pour l'exécution de sa prestation, exercer, à titre temporaire, son activité dans l'État membre où la prestation est fournie, dans les mêmes conditions que celles que cet État impose à ses propres ressortissants* ».

Les traités européens se réfèrent donc au traitement national qui est finalement un traitement égal. Il se lit ici : une entreprise prestatrice d'un autre Etat membre doit être traitée de la même façon qu'une entreprise installée localement.

Dans le marché unique l'intégration est plus avancée que le simple traitement national. La démarche commerciale en vigueur s'appuie sur le principe de Reconnaissance Mutuelle, dérivé notamment de l'arrêt cassis de Dijon de la CJCE (20/02/1979). Ce principe considère qu'un produit légalement fabriqué dans un pays membre doit être accepté dans les autres pays. Il s'appuie sur une présomption d'équivalence des normes protectrices dans l'UE (Pelkmans 2007). Il s'applique a priori à tous les types de « produits », mais a été conçu à l'origine pour les marchandises. Il s'agit d'un puissant moyen de contourner la variété des normes techniques nationales de fabrication (par exemple la norme NF en France, ou bien DIN en RFA). Comme le principe de Reconnaissance Mutuelle pourrait entraîner une dégradation de la qualité pour le

consommateur, notamment par le déplacement de productions dans les pays où la réglementation industrielle est la moins contraignante, il est fréquemment associé à des exigences minimales communes de sécurité. Il s'efface également devant des motifs impérieux d'intérêt général, liés notamment à la préservation de la sécurité, de la santé, de l'environnement ou encore pour des motifs fiscaux.

- Comment appliquer la Reconnaissance Mutuelle (RM) à la prestation de services ? Plusieurs cas doivent être envisagés :

S'agissant du Mode 1, le commerce est du type échanges de marchandises, les services sont fournis à distance. L'application du principe de RM peut alors s'appliquer aux services de la même façon que pour les biens. Les services produits légalement dans un Etat membre doivent être acceptés dans tous les autres Etats membres. On peut signaler ici dans le cadre de l'UE deux exemples correspondants à cette situation, le e-commerce et la diffusion d'émission de télévision. Ces deux services font l'objet de directives qui organisent leur commerce intra-européen (directives 2000/31/CE e-commerce et 89/552/CE dite Télévision Sans Frontières), des règles minimales ou protectrices sont également prévues. Ce cas ne soulève pas de difficultés spécifiques aux services.

Dans le cas du Mode 4, la prestation de services pose en revanche des problèmes particuliers, car les prestataires doivent se déplacer vers le pays hôte. Deux dimensions méritent d'être examinées, d'une part les règles qui tiennent au travail, d'autre part celles qui encadrent l'activité proprement dite:

– Pour ce qui concerne le travail, il faut encore distinguer les deux variantes du Mode 4. S'agissant des travailleurs indépendants : les difficultés à résoudre sont ici principalement relatives à reconnaissance des qualifications et titres nécessaires pour effectuer l'activité concernée (Bizet 2008, SGAE 2010). S'agissant des travailleurs salariés, les problèmes à résoudre sont relatifs aux conditions de travail. C'est bien l'objectif de la directive détachement que de fixer les règles minimales applicables en la matière. Ce papier ne s'étendra pas sur ces aspects qui font l'objet des différentes interventions du colloque.

– L'autre dimension fait l'objet de moins d'intérêt et pourtant se révèle tout aussi importante. Il s'agit de ce que l'on peut appeler la réglementation « économique » : c'est-à-dire la réglementation qui organise et encadre la forme que la prestation de services peut prendre localement. A cet égard la directive services généralise la jurisprudence de la CJCE : entre Etat membre toute différence de réglementation, non justifiée par des motifs impérieux d'intérêt général, peut être interprétée comme un obstacle aux échanges⁵. C'est-à-dire que, sauf raisons majeures d'intérêt général, un prestataire extérieur est fondé à fournir sa prestation dans un pays hôte telle qu'elle est offerte dans son pays de départ. C'est ce qu'une première version de la directive services appelait le Principe du Pays d'Origine (PPO) et que la version finale nomme « libre prestation ». Comme l'indique Davies (2007, p. 8) : « the presumption is that service providers are exempt, above the law of the territory where they operate, and the rebuttal of this presumption is hard ».

Cette démarche conduit à une mise en concurrence des réglementations « économiques » nationales et à un risque de discrimination à rebours pour les entreprises locales qui, elles,

⁵ Par exemple l'arrêt Kraus du 31 mars 1993 indique : « les mesures nationales susceptibles de gêner ou de rendre moins attrayant l'exercice des libertés fondamentales garanties par le traité doivent remplir quatre conditions: qu'elles s'appliquent de manière non discriminatoire, qu'elles se justifient par des raisons impérieuses d'intérêt général, qu'elles soient propres à garantir la réalisation de l'objectif qu'elles poursuivent et qu'elles n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire pour l'atteindre » (COM 2007, p. 52).

n'ont pas la possibilité de produire selon les règles économiques des pays d'origines de leurs concurrents locaux (Bizet 2008, Broussolle 2010).

Finalement, le problème du traitement égal se renverse donc. Il devient : une entreprise locale devrait pouvoir prêter selon les règles applicables à un prestataire extérieur.

Afin d'éviter cette discrimination à rebours, les pays hôtes peuvent être conduits à adapter leur réglementations « économiques » en s'alignant sur certains aspects des réglementations des pays origines. On peut trouver la trace de ce processus dans l'affaire Caixa Bank (CJCE 2004). Cette banque espagnole installée en France avait souhaité y proposer des comptes courants rémunérés en contravention avec la législation nationale, ce qui lui avait donc été refusé. Le différend a été porté devant la CJCE qui a considéré qu'il y avait là une entrave à la liberté d'établissement. Par la suite, pour éviter de défavoriser les banques françaises, la France a modifié sa réglementation en légalisant le compte courant rémunéré (JO du 16 mars 2005). On pourra retenir de cet exemple deux aspects. D'une part la confirmation que la mise en concurrence de deux législations économiques conduit le pays hôte à s'aligner sur un aspect de la législation économique du pays d'origine. D'autre part le fait qu'un équivalent du principe du pays d'origine (ou si l'on préfère de la libre prestation), a été appliqué alors même qu'il s'agissait pour la CJCE de préserver la liberté d'établissement. Ainsi donc le mécanisme de concurrence entre réglementation économique s'applique indifféremment au cas de prestation transfrontalière et au cas de l'établissement, ce qui conduit à relativiser la distinction prestation / installation. On peut trouver d'autres traces de ce processus dans le rapport synthèse sur transposition que France a transmis à Bruxelles le 20/01/2010 (SGAE 2010). Le phénomène de concurrence évoqué n'est pas totalement spécifique aux services, mais il est moins immédiat et moins sensible pour les échanges de marchandise.

CONCLUSION

Au terme de cet article quatre points méritent d'être rappelés.

- D'un point de vue général on a pu constater que le commerce de services suit des modalités spécifiques. Ces particularités doivent conduire à une adaptation des raisonnements et pratiques habituelles, généralement inspirées du commerce de marchandises. Ces adaptations doivent même tenir compte de différences propres à la variété des secteurs de services. Il n'apparaît donc pas choquant que des directives distinctes puissent organiser les échanges des secteurs de services dans l'UE.
- La faiblesse relative des flux commerciaux constatés, qui était le point de départ de cet article, n'est pas en soi inquiétante. Le commerce de services est forcément faible comparativement à celui des marchandises. L'accentuation des échanges de services passe plus volontiers par les investissements directs et d'autres formes (franchise par exemple). L'intégration économique européenne des services est déjà bien avancée, mais elle suit des chemins relativement particuliers, qui tiennent aussi compte du caractère encore souvent local de la demande.
- Les instruments statistiques habituels ne permettent pas d'évaluer précisément la valeur des prestations transfrontières de services, et encore moins l'importance des détachements. Ils sont même en partie trompeurs, puisqu'ils peuvent laisser croire que le

commerce de services est principalement celui des entreprises de services, ce qui n'est pas le cas. En fait, compte tenu de sa construction, la balance des paiements standard n'est pas adaptée à une évaluation fine de l'importance du commerce des entreprises de services. Elle ne permet donc pas d'évaluer valablement l'avance ou le retard commercial du secteur des services par rapport à l'industrie.

- Enfin, le commerce de services, sous forme de prestation peut se révéler plus intrusif pour les modèles économiques et sociaux que ne le sont les échanges de marchandises (Sauvé et Stern 2000). Ce dernier aspect est certainement celui qui sera le plus et le mieux illustré par les autres interventions.

Au total, il semble qu'encore plus que pour les échanges de marchandises, l'étude du commerce de services souligne l'hétérogénéité résiduelle de l'UE et appelle certainement à une plus grande harmonisation.

BIBLIOGRAPHIE

Alajääskö. P (2006), "The demand for services: external but local provision", Eurostat, Statistics in focus, Industry Trade and services, 26/2006.

Bizet Jean (2008) N° 199 "Sur la transposition de la « directive services »", SÉNAT rapport d'information.

Bizet. J (2008), « Rapport d'information fait au nom de la délégation pour l'union européenne sur la transposition de la « directive services », n° 199 Sénat session ordinaire de 2007-2008, annexe au procès-verbal de la séance du 7 février 2008.

Broussolle. D, (2010) "Le commerce de services et la directive services révisée", Economies et Sociétés, série Economie des Services, n°112/2010 pp. 251-285.

Ceglowski. J (2006), "Does gravity matter in a service economy", The Review of World Economics, Vol. 142 (2) pp. 307-328.

CJCE (2004) C-442/02 « Caixa Bank France contre Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie », demande de décision préjudicielle du Conseil d'État, du 5 octobre 2004.

COM (2005), « Deuxième rapport de mise en œuvre de la stratégie pour le marché intérieur 2003-2006 », COM (2005) final, Commission Européenne, Bruxelles.

COM (2007) "Manuel relatif à la mise en œuvre de la directive «services»", DG Marché intérieur et services, Commission Européenne, Bruxelles.

Davies. G (2007) "Services, citizenship, and the Country of Origin Principle", Europa Institute Mitchell Working paper, Edinburgh.

Directive (2006), Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur, Journal officiel de l'Union européenne, 27.12.2006 : p. 36-68.

Directive (2000), Directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur («directive sur le commerce électronique»).

- Directive (1996), Directive 96/71/CE du parlement européen et du conseil du 16 décembre 1996 concernant le détachement de travailleurs effectué dans le cadre d'une prestation de services Journal officiel n° L 018 du 21/01/1997 p. 0001
- Eurostat (2009) « European Union international trade in services Analytical aspects, Data 2003-2007 », Economy and finance, Eurostat Statistical Books, Luxembourg.
- Fiebele.N.S (1995), “The soaring Trade in ‘Nontradables’”, New England Economic Review Nov./Dec. pp. 25-36.
- Hill. T.P, (1999), “Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of output”, Revue Canadienne d'Economie, avril pp.427-446.
- Hill.T.P, (1977), “On goods and services” Review of Income and Wealth, dec. pp. 315-38.
- Hussain. M, Istatkov. R (2009) « Internal market still accounts for more than 50 % of EU foreign direct investments and trade in services », Eurostat, Statistics in focus, Economy and Finance, 56/2009.
- Hussain. M, Faes-Cannito. F (2008), « Intra-EU share of EU international trade in services amounts to 57% in 2007 », Eurostat, Statistics in focus, Economy and Finance 57/2008.
- IMF (2004), « Revision of the Balance of Payments manual, fifth edition (annotated outline) », Statistics department International Monetary Fund, April.
- INSEE (2005) “Les services en France, édition 2005/2006 », La Documentation Française.
- Nefussi. B et Schweltnus.C (2007), « Does FDI in Manufacturing Cause FDI in Business Services? Evidence from French Firm-Level Data », CEPII No 2007 – 21 December.
- Nivlet. J-M (1993), “Internationalization of services: for another approach”, Voorburg group on service statistics, Eighth meeting Oslo.
- OCDE (2001), « Commerce de marchandises et de services : Tendances statistiques et problèmes de mesure », Cahiers statistiques nov 2001 n°1.
- OCDE (2004) « La mobilité internationale des prestataires de services », Synthèse février 2004
- Pelkmans. J (2007), “Mutual recognition in goods. On promises and disillusion” Journal of European Public Policy 14: 5 August 2007: 699–716.
- Sauvé.P, Stern.R.M, (2000) “New directions in services trade liberalization”, Brookings institution Press.
- SGAE (2010) Rapport de synthèse sur la transposition de la directive n°2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006, relative aux services dans le marché intérieur France, Secrétariat général des affaires européennes, 20 janvier 2010
- STATEC (2006) “Les travailleurs détachés”, Conjoncture Flash, Service central de la statistique et des études économiques, octobre 2006.
- UNO (2009), “System of National Accounts Manual”, UNSTATS, New York.
- Wölfl, A, (2005) « The service economy in OECD countries », STI WP2005/3.

Working Papers

Laboratoire de Recherche en Gestion & Economie

- D.R. n° 1 "Bertrand Oligopoly with decreasing returns to scale", J. Thépot, décembre 1993
- D.R. n° 2 "Sur quelques méthodes d'estimation directe de la structure par terme des taux d'intérêt", P. Roger - N. Rossiensky, janvier 1994
- D.R. n° 3 "Towards a Monopoly Theory in a Managerial Perspective", J. Thépot, mai 1993
- D.R. n° 4 "Bounded Rationality in Microeconomics", J. Thépot, mai 1993
- D.R. n° 5 "Apprentissage Théorique et Expérience Professionnelle", J. Thépot, décembre 1993
- D.R. n° 6 "Strategic Consumers in a Duable-Goods Monopoly", J. Thépot, avril 1994
- D.R. n° 7 "Vendre ou louer ; un apport de la théorie des jeux", J. Thépot, avril 1994
- D.R. n° 8 "Default Risk Insurance and Incomplete Markets", Ph. Artzner - FF. Delbaen, juin 1994
- D.R. n° 9 "Les actions à réinvestissement optionnel du dividende", C. Marie-Jeanne - P. Roger, janvier 1995
- D.R. n° 10 "Forme optimale des contrats d'assurance en présence de coûts administratifs pour l'assureur", S. Spaeter, février 1995
- D.R. n° 11 "Une procédure de codage numérique des articles", J. Jeunet, février 1995
- D.R. n° 12 "Stabilité d'un diagnostic concurrentiel fondé sur une approche markovienne du comportement de rachat du consommateur", N. Schall, octobre 1995
- D.R. n° 13 "A direct proof of the coase conjecture", J. Thépot, octobre 1995
- D.R. n° 14 "Invitation à la stratégie", J. Thépot, décembre 1995
- D.R. n° 15 "Charity and economic efficiency", J. Thépot, mai 1996
- D.R. n° 16 "Pricing anomalies in financial markets and non linear pricing rules", P. Roger, mars 1996
- D.R. n° 17 "Non linéarité des coûts de l'assureur, comportement de prudence de l'assuré et contrats optimaux", S. Spaeter, avril 1996
- D.R. n° 18 "La valeur ajoutée d'un partage de risque et l'optimum de Pareto : une note", L. Eeckhoudt - P. Roger, juin 1996
- D.R. n° 19 "Evaluation of Lot-Sizing Techniques : A robustness and Cost Effectiveness Analysis", J. Jeunet, mars 1996
- D.R. n° 20 "Entry accommodation with idle capacity", J. Thépot, septembre 1996

- D.R. n° 21 "Différences culturelles et satisfaction des vendeurs : Une comparaison internationale", E. Vauquois-Mathevot - J.Cl. Usunier, novembre 1996
- D.R. n° 22 "Evaluation des obligations convertibles et options d'échange", Schmitt - F. Home, décembre 1996
- D.R. n° 23 "Réduction d'un programme d'optimisation globale des coûts et diminution du temps de calcul, J. Jeunet, décembre 1996
- D.R. n° 24 "Incertitude, vérifiabilité et observabilité : Une relecture de la théorie de l'agence", J. Thépot, janvier 1997
- D.R. n° 25 "Financement par augmentation de capital avec asymétrie d'information : l'apport du paiement du dividende en actions", C. Marie-Jeanne, février 1997
- D.R. n° 26 "Paiement du dividende en actions et théorie du signal", C. Marie-Jeanne, février 1997
- D.R. n° 27 "Risk aversion and the bid-ask spread", L. Eeckhoudt - P. Roger, avril 1997
- D.R. n° 28 "De l'utilité de la contrainte d'assurance dans les modèles à un risque et à deux risques", S. Spaeter, septembre 1997
- D.R. n° 29 "Robustness and cost-effectiveness of lot-sizing techniques under revised demand forecasts", J. Jeunet, juillet 1997
- D.R. n° 30 "Efficience du marché et comparaison de produits à l'aide des méthodes d'enveloppe (Data envelopment analysis)", S. Chabi, septembre 1997
- D.R. n° 31 "Qualités de la main-d'œuvre et subventions à l'emploi : Approche microéconomique", J. Calaza - P. Roger, février 1998
- D.R. n° 32 "Probabilité de défaut et spread de taux : Etude empirique du marché français", M. Merli - P. Roger, février 1998
- D.R. n° 33 "Confiance et Performance : La thèse de Fukuyama", J.Cl. Usunier - P. Roger, avril 1998
- D.R. n° 34 "Measuring the performance of lot-sizing techniques in uncertain environments", J. Jeunet - N. Jonard, janvier 1998
- D.R. n° 35 "Mobilité et décision de consommation : premiers résultats dans un cadre monopolistique", Ph. Lapp, octobre 1998
- D.R. n° 36 "Impact du paiement du dividende en actions sur le transfert de richesse et la dilution du bénéfice par action", C. Marie-Jeanne, octobre 1998
- D.R. n° 37 "Maximum resale-price-maintenance as Nash condition", J. Thépot, novembre 1998
- D.R. n° 38 "Properties of bid and ask prices in the rank dependent expected utility model", P. Roger, décembre 1998
- D.R. n° 39 "Sur la structure par termes des spreads de défaut des obligations », Maxime Merli / Patrick Roger, septembre 1998
- D.R. n° 40 "Le risque de défaut des obligations : un modèle de défaut temporaire de l'émetteur", Maxime Merli, octobre 1998
- D.R. n° 41 "The Economics of Doping in Sports", Nicolas Eber / Jacques Thépot, février 1999
- D.R. n° 42 "Solving large unconstrained multilevel lot-sizing problems using a hybrid genetic algorithm", Jully Jeunet, mars 1999
- D.R. n° 43 "Niveau général des taux et spreads de rendement", Maxime Merli, mars 1999

- D.R. n° 44 "Doping in Sport and Competition Design", Nicolas Eber / Jacques Thépot, septembre 1999
- D.R. n° 45 "Interactions dans les canaux de distribution", Jacques Thépot, novembre 1999
- D.R. n° 46 "What sort of balanced scorecard for hospital", Thierry Nobre, novembre 1999
- D.R. n° 47 "Le contrôle de gestion dans les PME", Thierry Nobre, mars 2000
- D.R. n° 48 "Stock timing using genetic algorithms", Jerzy Korczak – Patrick Roger, avril 2000
- D.R. n° 49 "On the long run risk in stocks : A west-side story", Patrick Roger, mai 2000
- D.R. n° 50 "Estimation des coûts de transaction sur un marché gouverné par les ordres : Le cas des composantes du CAC40", Laurent Deville, avril 2001
- D.R. n° 51 "Sur une mesure d'efficacité relative dans la théorie du portefeuille de Markowitz", Patrick Roger / Maxime Merli, septembre 2001
- D.R. n° 52 "Impact de l'introduction du tracker Master Share CAC 40 sur la relation de parité call-put", Laurent Deville, mars 2002
- D.R. n° 53 "Market-making, inventories and martingale pricing", Patrick Roger / Christian At / Laurent Flochel, mai 2002
- D.R. n° 54 "Tarification au coût complet en concurrence imparfaite", Jean-Luc Netzer / Jacques Thépot, juillet 2002
- D.R. n° 55 "Is time-diversification efficient for a loss averse investor ?", Patrick Roger, janvier 2003
- D.R. n° 56 "Dégradations de notations du leader et effets de contagion", Maxime Merli / Alain Schatt, avril 2003
- D.R. n° 57 "Subjective evaluation, ambiguity and relational contracts", Brigitte Godbillon, juillet 2003
- D.R. n° 58 "A View of the European Union as an Evolving Country Portfolio", Pierre-Guillaume Méon / Laurent Weill, juillet 2003
- D.R. n° 59 "Can Mergers in Europe Help Banks Hedge Against Macroeconomic Risk ?", Pierre-Guillaume Méon / Laurent Weill, septembre 2003
- D.R. n° 60 "Monetary policy in the presence of asymmetric wage indexation", Giuseppe Diana / Pierre-Guillaume Méon, juillet 2003
- D.R. n° 61 "Concurrence bancaire et taille des conventions de services", Corentine Le Roy, novembre 2003
- D.R. n° 62 "Le petit monde du CAC 40", Sylvie Chabi / Jérôme Maati
- D.R. n° 63 "Are Athletes Different ? An Experimental Study Based on the Ultimatum Game", Nicolas Eber / Marc Willinger
- D.R. n° 64 "Le rôle de l'environnement réglementaire, légal et institutionnel dans la défaillance des banques : Le cas des pays émergents", Christophe Godlewski, janvier 2004
- D.R. n° 65 "Etude de la cohérence des ratings de banques avec la probabilité de défaillance bancaire dans les pays émergents", Christophe Godlewski, Mars 2004
- D.R. n° 66 "Le comportement des étudiants sur le marché du téléphone mobile : Inertie, captivité ou fidélité ?", Corentine Le Roy, Mai 2004
- D.R. n° 67 "Insurance and Financial Hedging of Oil Pollution Risks", André Schmitt / Sandrine Spaeter, September, 2004

- D.R. n° 68 “On the Backwardness in Macroeconomic Performance of European Socialist Economies”, Laurent Weill, September, 2004
- D.R. n° 69 “Majority voting with stochastic preferences : The whims of a committee are smaller than the whims of its members”, Pierre-Guillaume Méon, September, 2004
- D.R. n° 70 “Modélisation de la prévision de défaillance de la banque : Une application aux banques des pays émergents”, Christophe J. Godlewski, octobre 2004
- D.R. n° 71 “Can bankruptcy law discriminate between heterogeneous firms when information is incomplete ? The case of legal sanctions”, Régis Blazy, october 2004
- D.R. n° 72 “La performance économique et financière des jeunes entreprises”, Régis Blazy/Bertrand Chopard, octobre 2004
- D.R. n° 73 “*Ex Post* Efficiency of bankruptcy procedures : A general normative framework”, Régis Blazy / Bertrand Chopard, novembre 2004
- D.R. n° 74 “Full cost pricing and organizational structure”, Jacques Thépot, décembre 2004
- D.R. n° 75 “Prices as strategic substitutes in the Hotelling duopoly”, Jacques Thépot, décembre 2004
- D.R. n° 76 “Réflexions sur l’extension récente de la statistique de prix et de production à la santé et à l’enseignement”, Damien Broussolle, mars 2005
- D. R. n° 77 “Gestion du risque de crédit dans la banque : Information hard, information soft et manipulation ”, Brigitte Godbillon-Camus / Christophe J. Godlewski
- D.R. n° 78 “Which Optimal Design For LLDAs”, Marie Pfiffelmann
- D.R. n° 79 “Jensen and Meckling 30 years after : A game theoretic view”, Jacques Thépot
- D.R. n° 80 “Organisation artistique et dépendance à l’égard des ressources”, Odile Paulus, novembre 2006
- D.R. n° 81 “Does collateral help mitigate adverse selection ? A cross-country analysis”, Laurent Weill –Christophe J. Godlewski, novembre 2006
- D.R. n° 82 “Why do banks ask for collateral and which ones ?”, Régis Blazy - Laurent Weill, décembre 2006
- D.R. n° 83 “The peace of work agreement : The emergence and enforcement of a swiss labour market institution”, D. Broussolle, janvier 2006.
- D.R. n° 84 “The new approach to international trade in services in view of services specificities : Economic and regulation issues”, D. Broussolle, septembre 2006.
- D.R. n° 85 “Does the consciousness of the disposition effect increase the equity premium” ?, P. Roger, juin 2007
- D.R. n° 86 “Les déterminants de la décision de syndication bancaire en France”, Ch. J. Godlewski
- D.R. n° 87 “Syndicated loans in emerging markets”, Ch. J. Godlewski / L. Weill, mars 2007
- D.R. n° 88 “Hawks and doves in segmented markets : A formal approach to competitive aggressiveness”, Claude d’Aspremont / R. Dos Santos Ferreira / J. Thépot, mai 2007
- D.R. n° 89 “On the optimality of the full cost pricing”, J. Thépot, février 2007
- D.R. n° 90 “SME’s main bank choice and organizational structure : Evidence from France”, H. El Hajj Chehade / L. Vigneron, octobre 2007

- D.R. n° 91 “How to solve St Petersburg Paradox in Rank-Dependent Models” ?, M. Pfiffelmann, octobre 2007
- D.R. n° 92 “Full market opening in the postal services facing the social and territorial cohesion goal in France”, D. Broussolle, novembre 2007
- D.R. n° 2008-01 A behavioural Approach to financial puzzles, M.H. Broihanne, M. Merli, P. Roger, janvier 2008
- D.R. n° 2008-02 What drives the arrangement timetable of bank loan syndication ?, Ch. J. Godlewski, février 2008
- D.R. n° 2008-03 Financial intermediation and macroeconomic efficiency, Y. Kuhry, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-04 The effects of concentration on competition and efficiency : Some evidence from the french audit market, G. Broye, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-05 Does financial intermediation matter for macroeconomic efficiency?, P.G. Méon, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-06 Is corruption an efficient grease ?, P.G. Méon, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-07 Convergence in banking efficiency across european countries, L. Weill, février 2008
- D.R. n° 2008-08 Banking environment, agency costs, and loan syndication : A cross-country analysis, Ch. J. Godlewski, mars 2008
- D.R. n° 2008-09 Are French individual investors reluctant to realize their losses ?, Sh. Boolell-Gunesh / M.H. Broihanne / M. Merli, avril 2008
- D.R. n° 2008-10 Collateral and adverse selection in transition countries, Ch. J. Godlewski / L. Weill, avril 2008
- D.R. n° 2008-11 How many banks does it take to lend ? Empirical evidence from Europe, Ch. J. Godlewski, avril 2008.
- D.R. n° 2008-12 Un portrait de l’investisseur individuel français, Sh. Boolell-Gunesh, avril 2008
- D.R. n° 2008-13 La déclaration de mission, une revue de la littérature, Odile Paulus, juin 2008
- D.R. n° 2008-14 Performance et risque des entreprises appartenant à des groupes de PME, Anaïs Hamelin, juin 2008
- D.R. n° 2008-15 Are private banks more efficient than public banks ? Evidence from Russia, Alexei Karas / Koen Schoors / Laurent Weill, septembre 2008
- D.R. n° 2008-16 Capital protected notes for loss averse investors : A counterintuitive result, Patrick Roger, septembre 2008
- D.R. n° 2008-17 Mixed risk aversion and preference for risk disaggregation, Patrick Roger, octobre 2008
- D.R. n° 2008-18 Que peut-on attendre de la directive services ?, Damien Broussolle, octobre 2008
- D.R. n° 2008-19 Bank competition and collateral : Theory and Evidence, Christa Hainz / Laurent Weill / Christophe J. Godlewski, octobre 2008
- D.R. n° 2008-20 Duration of syndication process and syndicate organization, Ch. J. Godlewski, novembre 2008
- D.R. n° 2008-21 How corruption affects bank lending in Russia, L. Weill, novembre 2008
- D.R. n° 2008-22 On several economic consequences of the full market opening in the postal service in the European Union, D. Broussolle, novembre 2008.

- D.R. n° 2009-01 Asymmetric Information and Loan Spreads in Russia: Evidence from Syndicated Loans, Z. Fungacova, C.J. Godlewski, L. Weill
- D.R. n° 2009-02 Do Islamic Banks Have Greater Market Power ?, L. Weill
- D.R. n° 2009-03 CEO Compensation: Too Much is not Enough!, N. Couderc & L. Weill
- D.R. n° 2009-04 La cannibalisation des produits à prix aléatoires : L'Euromillions a-t-il tué le loto français?, P. Roger & S. Chabi
- D.R. n° 2009-05 The demand for Euromillions lottery tickets: An international comparison, P. Roger
- D.R. n° 2009-06 Concentration in corporate bank loans What do we learn from European comparisons?, C.J. Godlewski & Y. Ziane
- D.R. n° 2009-07 Le mariage efficace de l'épargne et du jeu : une approche historique, M. Pfiffelmann
- D.R. n° 2009-08 Testing alternative theories of financial decision making: an experimental study with lottery bonds, P. Roger
- D.R. n° 2009-09 Does Corruption Hamper Bank Lending? Macro and Micro Evidence, L. Weill
- D.R. n° 2009-10 La Théorie Comportementale du Portefeuille et l'Equilibre du Marché, O. Bourachnikova
- D.R. n° 2009-11 Déformation des Probabilités Objectives et la Théorie Comportementale du Portefeuille, O. Bourachnikova
- D.R. n° 2009-12 La Théorie Comportementale du Portefeuille vs. le modèle moyenne – variance. Étude empirique, O. Bourachnikova
- D.R. n° 2009-13 Symmetric vs. Downside Risk: Does It Matter for Portfolio Choice? O. Bourachnikova & N. Yusupov
- D.R. n° 2009-14 Negative Agency Costs, J. Thépot
- D.R. n° 2010-01 Does family control of small business lead to under exploitation of their financial growth potential? Evidence of the existence of conservative growth behavior in family controlled French SMEs, A. Hamelin
- D.R. n° 2010-02 Better borrowers, fewer banks?, C.J. Godlewski & F. Lobe & J.-C. Statnik & Y. Ziane
- D.R. n° 2010-03 Responsabilité sociale de l'entreprise et théorie de l'organisation, J. Thépot
- D.R. n° 2010-04 Small business groups enhance performance and promote stability, not expropriation. Evidence from French SMEs, A. Hamelin
- D.R. n° 2010-05 Are Islamic Investment Certificates Special? Evidence on the Post-Announcement Performance of Sukuk Issues, C.J. Godlewski & R. Turk-Ariss & L. Weill
- D.R. n° 2010-06 Trading activity and Overconfidence: First Evidence from a large European Database, S. Boolell-Gunesh & M. Merli
- D.R. n° 2010-07 Bank lending networks, experience, reputation, and borrowing costs, C.J. Godlewski, B. Sanditov, T. Burger-Helmchen
- D.R. n° 2010-08 How Market Power Influences Bank Failures Evidence from Russia, Z. Fungacova, L. Weill
- D.R. n° 2010-09 Market Power in the Russian Banking Industry, Z. Fungacova, L. Solanko, L. Weill
- D.R. n° 2010-10 Stock Market Reaction to Debt Financing Arrangements in Russia, C.J. Godlewski, Z. Fungacova, L. Weill
- D.R. n° 2010-11 Can Bankruptcy Codes Create Value? Evidence from Creditors' Recoveries in France, Germany, and the UK, R. Blazy, J. Petey, L. Weill
- D.R. n° 2010-12 Investor Sophistication, Learning and the Disposition Effect, Boolell-Gunesh. S., Broihanne M-H., Merli M
- D.R. n° 2010-13 LES CONTOURS DE LA PRESTATION DE SERVICES EN EUROPE : SUR QUELQUES PARADOXES ET PARTICULARITES DU COMMERCE DE SERVICES, D. BROUSSOLLE