



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

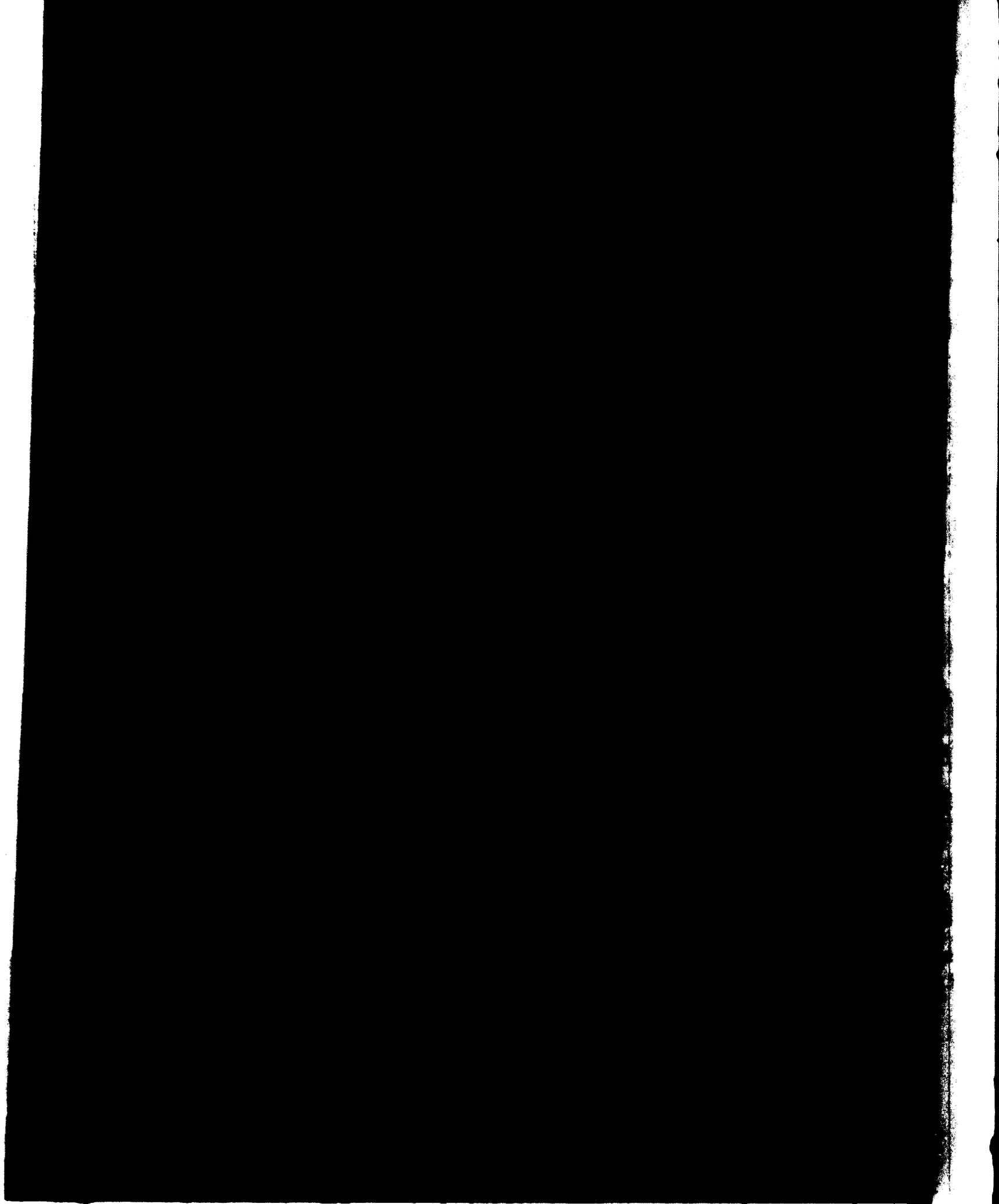
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

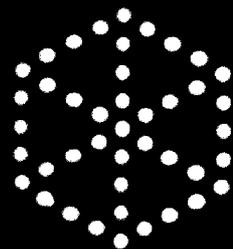
Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



FS 0037 Add.1

SEMA



SEORA (Sotras International)
Société anonyme au capital de 18 183 300 F
Siège Social : 13/15, rue des Sablons Paris 18^e
téléphone : 704 85 10 - 553 17 54
RC SEINE 84 B 508 INSEE 918 75 180 148

COMPLEMENT ET CONCLUSION
DU RAPPORT
MISE EN PLACE D'UN SERVICE D'INFORMATION SUR LA
FOURNITURE ET LE PRIX DES EQUIPEMENTS INDUSTRIELS
A DESTINATION DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Novembre 1970

L'ONUZI envisage d'établir un service susceptible de répondre aux demandes d'informations sur les prix des équipements industriels des pays en voie de développement notamment pour les industries où le montant total des investissements à réaliser par usine reste faible et ne dépasse pas un million de dollars des Etats-Unis.

Un rapport a été adressé à ce sujet en février 1970 à l'ONUZI par MEIRA International. Différentes informations complémentaires ont été recueillies depuis cette date et des expériences concrètes de recherche de prix d'équipement ont été conduites par MEIRA International pour d'autres projets. La présente note a pour objet de reprendre les principales conclusions de l'étude précédente en les complétant sur certains points.

Elle comportera deux parties essentielles :

- les obstacles importants à la collecte d'informations valables sur les prix des équipements ;
- les recommandations que nous formulons pour la mise en place éventuelle d'un tel service au sein de l'ONUZI.

Quelques documents annexes compléteront cette note.

1. OBSTACLES ET DIFFICULTES A LA CORRECTE DES PRIX D'EQUIPEMENT

L'expérience accumulée au cours de nombreuses études de préinvestissement pour de petites unités industrielles aussi bien que les enquêtes plus spécifiques conduites au cours de cette étude auprès de fournisseurs d'équipement et d'ingénieurs conseils pour trois secteurs d'activités déterminés (chaussures, transformation des matières plastiques, articles de bonneterie) nous ont montré la difficulté d'obtention d'une information correcte sur les prix et les problèmes que pose la comparaison de ces prix et des matériels correspondants.

Nous rappellerons les principales d'entre elles :

- la multiplicité des caractéristiques techniques tant du produit à fabriquer que des procédés pour le fabriquer conduit à un nombre très élevé de matériels possibles pour réaliser un produit apparemment simple tel qu'une paire de chaussures, un article de quincaillerie de ménage ou un vêtement. De plus, fréquemment, chaque équipement n'est utilisé que pour une partie du processus de production et doit être choisi en fonction des équipements placés en amont et en aval. L'exemple de la chaussure développé dans notre rapport est une illustration de ce phénomène : un atelier artisanal nécessite de l'ordre d'une vingtaine d'équipements différents, une unité de production par procédé soudé une trentaine d'équipements indispensables et un nombre presque aussi important d'équipements utiles mais non indispensables dépendant des matières à travailler et de la qualité du produit fini recherché. Une unité "moderne" comprendrait une quinzaine d'équipements complémentaires.

Les équipements correspondants offerts par des dizaines de constructeurs ont naturellement des qualités, des rendements, des durées de vie, des coûts de fonctionnement et d'entretien très divers et la comparaison de leur prix n'en est que plus délicate.

En définitive, le prix d'un équipement n'est obtenu généralement qu'après une demande précise sur le plan technique et ce prix ne se juge qu'en fonction de critères multiples impossibles à résumer de manière simple.

- l'absence de sociétés d'engineering spécialisées pour les industries correspondant à des investissements par unité inférieurs à un million de dollars ne permet généralement pas d'utiliser dans ces secteurs l'expérience accumulée dans les industries sidérurgiques, métallurgiques, pétrochimiques et chimiques ou dans certaines industries fournissant un produit aux caractéristiques assez bien déterminées (acier, cimenterie, briquetterie) et où le nombre de procédés possibles est plus limité. On ne dispose donc pas, en général, de courbes de coût en fonction de la taille de l'investissement, et plus fondamentalement, de groupes de personnes ayant une expérience générale.

- les constructeurs d'équipement sont très réticents pour fournir des informations sur le prix de leur équipement pour diverses raisons :

• le prix peut dépendre sensiblement des conditions de négociation et de vente (aide multilatérale, appel d'offre limité ou international, condition de crédits)

. le prix ne peut souvent être établi qu'après étude du matériel adéquat, or

- cette étude demande du temps, donc a un coût: le constructeur n'accepte cette dépense que s'il a des chances raisonnables de vendre,

- certaines données nécessaires pour l'étude sont fréquemment absentes (caractéristiques physico-chimiques des matériaux, capacité, etc....)

. le constructeur ne souhaite pas fournir des informations à un "intermédiaire" (société d'ingénieur conseil ou organisme international) dont l'intérêt pour son produit n'est pas évident et qui risque d'utiliser directement ou indirectement contre lui les informations fournies.

- il n'existe pratiquement pas à notre connaissance d'organismes effectuant pour les matériels d'un ou plusieurs secteurs d'activité des études systématiques sur la valeur des équipements proposés. Des organismes de ce type existent dans plusieurs pays pour les biens destinés aux consommateurs finaux, mais une enquête systématique auprès de plusieurs d'entre eux (liste en annexe) n'a donné aucun résultat. De nombreux organismes professionnels ou commerciaux consultés n'ont pas donné d'informations plus favorables.

- les salons et expositions de matériel d'équipement dans certains domaines spécialisés (cuirs, plastiques, bois, etc..) peuvent être l'occasion de collecter des informations sur les évolutions techniques mais plus difficilement sur les prix.

- les informations qu'il serait possible de collecter parfois auprès des acheteurs sont trop parcellaires et nécessiteraient une interprétation délicate.

2. RECOMMANDATIONS POUR LA MISE EN PLACE D'UN SERVICE D'INFORMATION SUR LES PRIX DES EQUIPEMENTS

Ce service doit être conçu en tenant compte des services déjà existants au sein de l'ONUDI et notamment des informations déjà disponibles sur les principaux constructeurs et sur les ingénieurs conseils.

Il nous semble nécessaire de distinguer deux types de secteurs :

- les secteurs où les perspectives de développement sont importantes pour les industries des pays en voie de développement et où il semblerait souhaitable que l'ONUDI dispose en son sein même d'experts spécialisés ;
- les secteurs où les demandes sont trop peu nombreuses pour justifier une personne à plein temps.

21. Secteurs d'activité pour lesquels les demandes seraient fréquentes

Le recrutement de un ou deux experts ayant une longue expérience industrielle du secteur considéré pourrait se révéler efficace.

Le rôle de cet expert serait :

- faire préciser par les demandeurs d'informations certains éléments de leur demande de manière à ce que celle-ci puisse recevoir une réponse satisfaisante de lui-même ou de constructeurs consultés.

- centraliser, critiquer et résumer les réponses obtenues pour une demande particulière avant de les transmettre au demandeur.
- tenter de mettre sur pied au moins pour les matériels les plus fréquemment utilisés et pour les qualités courantes une sorte d'indice d'évolution des prix en fonction des capacités de production afin de déterminer des courbes même grossières donnant une idée de la sensibilité du coût de l'investissement au dimensionnement de l'unité de production.
- recueillir si possible auprès des utilisateurs de matériel des informations sur son adaptation et sa qualité afin de mieux orienter les choix des futurs investisseurs.

De telles fonctions ne pourraient être assurées qu'à une double condition :

- les demandes d'information de l'ONUDI aux constructeurs devraient avoir des chances raisonnables de se conclure un jour ou l'autre par un marché. Ceci doit entraîner une certaine sélection par l'ONUDI elle-même des demandes transmises par les pays membres afin d'éviter que des services n'ayant pas autorité pour effectivement investir ou contrôler des investissements ne demandent des informations qui ne se traduiraient pas par des réalisations effectives ;
- les experts recherchés doivent avoir une politique de relations permanentes avec les constructeurs en visitant les plus importants et en suivant les principales manifestations de la profession. L'analyse des exportations des biens d'équipement des pays de l'OCDE placée en annexe du rapport de février 1970 montre que l'effort de collecte d'information pourrait pour de nombreux biens d'équipement porter essentiellement sur les U.S.A. et l'Allemagne qui, à eux seuls, représentaient 53 % des exportations. Le Japon, dont la part

est croissante, compte également pour près de 11 %. Cette répartition géographique est susceptible de modifications pour certains équipements : le matériel pour l'industrie textile est fourni essentiellement par l'Allemagne et le Japon, mais d'autres pays exercent une activité importante dans ce domaine (Suisse, Grande-Bretagne, Etats-Unis). Dans le domaine des machines pour le travail du cuir, l'Allemagne représentait près de 40 % des exportations suivi par l'Italie et la Grande-Bretagne, alors que les Etats-Unis représentaient seulement 11 % des exportations vers les pays en voie de développement et le Japon moins de 2 %. Par contre les équipements mécaniques de maintenance sont fournis aux pays en voie de développement à près de 50 % par les Etats-Unis, les appareils de production du froid par le Japon et les Etats-Unis pour près de 80 %, les machines outils pour le travail du bois et des plastiques essentiellement par l'Allemagne et le Japon, etc....

Le tableau placé en annexe à cette note donne les principaux pays par type de produits. Il convient d'ailleurs de noter le rôle croissant des pays socialistes dans l'exportation de biens d'équipement et les experts recrutés par l'ONUDI devraient suivre ces pays avec une attention particulière.

Il serait même possible d'envisager dans une étape ultérieure que ces experts permanents de l'ONUDI :

- disposent de correspondants aux Etats-Unis, au Japon et éventuellement en Allemagne bien que la proximité de Vienne rende moins utile une telle action ;
- puissent passer des accords de coopération, soit éventuellement avec certains constructeurs (mais sans remettre en cause l'indépendance de l'ONUDI à leur égard), soit parfois avec certains organis-

des techniques professionnels nationaux ou internationaux indépendants des constructeurs d'équipement mais disposant parfois de moyens d'étude, d'essais ou d'enquêtes auprès des utilisateurs de matériels.

A titre d'essai l'expérience devrait être tentée avec trois ou quatre secteurs afin d'en faire un bilan après un ou deux ans de fonctionnement et avant de l'étendre à d'autres secteurs.

2°. Secteurs d'activités pour lesquelles les demandes seront en nombre limité

Le nombre total des demandes dans ces secteurs peut excéder celui des demandes dans les secteurs traditionnels précédemment mentionnés, mais il n'y en aura qu'un nombre très faible chaque année pour un produit donné : l'exploitation d'un gisement de marbre, la production d'acide tartrique à partir de tartre brut obtenu dans la fabrication du vin, la fabrication de certains éléments de moteurs ou d'ensembles électroniques, la production de verre creux donneront lieu à un nombre trop limité de demandes pour justifier une personne à temps plein.

Si le service d'information industrielle de l'OECD souhaite néanmoins répondre à de telles demandes, il nous paraît nécessaire d'envisager deux solutions, variables selon les secteurs :

- passer des accords avec des organismes professionnels techniques nationaux ou internationaux très spécialisés dans certains domaines afin que contre une rémunération à débattre ils fournissent les informations souhaitées en réponse à des demandes spécifiques. Cette

solution implique une recherche de ces institutions (par exemple Centre de recherche de la brasserie lié à une Ecole de Brasserie à Strasbourg) qui peuvent avoir parfois un caractère commercial parfois être liées à une organisation professionnelle, parfois être totalement indépendantes à but lucratif ou non (Institut français du scoutisme) ;

- passer un accord avec des sociétés d'ingénieurs conseils qui pourraient, à la demande, effectuer les travaux nécessaires de recherche du matériel adapté à un projet donné et de détermination de leur coût approximatif. Selon la nature du projet, et le degré de finesse de la comparaison souhaitée, les honoraires pour une telle recherche pourraient varier de 1 000 à 10 000 dollars. Afin toutefois d'obtenir une certaine réduction de ce coût, l'ONUDI pourrait passer un contrat cadre avec chaque société d'ingénieurs conseils utilisés pour un ou plusieurs secteurs d'activité de manière à bénéficier des économies qui permettront d'obtenir deux ou trois recherches annuelles dans le même secteur ou dans des secteurs voisins.

De manière toutefois à coordonner les relations avec ces instituts spécialisés et avec les sociétés d'ingénieurs conseils, il semble nécessaire que l'ONUDI dispose d'un permanent dont le rôle ne serait pas purement administratif mais aussi technique dans la mesure où il aurait aussi à définir les termes de référence des travaux à réaliser par les organismes tiers, à les juger pour les accepter ou les refuser et éventuellement à demander au préalable des précisions au demandeur avant la réalisation même de l'étude.

Il pourrait de plus être assisté d'un ou plusieurs techniciens supérieurs qui pourraient eux-mêmes dans les cas les plus simples - compte tenu notamment de la proximité de l'Allemagne qui est le principal fournisseur d'équipements - réaliser un certain nombre d'études qui alors ne seraient plus confiés à des organismes extérieurs (notamment dans le cas où il n'y a pas d'organismes extérieurs spécialisés).

En définitive le service pourrait s'étager dans le temps de la manière suivante :

1ère année

- 1 responsable du service
- 1 responsable pour chacun des secteurs :
 - . textiles et confect.
 - . travail du bois
 - . transformation des matières plastiques
 si, possible, industries agricoles et alimentaires
- 1 responsable des autres secteurs

2ème année

- 1 responsable pour
 - . travail des métaux (décolletage, estampage), charpente métallique, soudeuse, etc...
- 1 adjoint pour textiles et transformation des matières plastiques
- 1 ou 2 adjoints pour les autres secteurs

3ème année

- 1 responsable des industries construction électrique et électronique
- 1 responsable matériaux de construction et matériel de mines et carrières
- 1 adjoint pour travail des métaux

Par ailleurs un budget pour sous-traitance à l'extérieur serait prévu. Enfin des correspondants éventuels aux Etats-Unis et au Japon seraient mis en place au cours de la 2ème année ou de la 3ème année.

A l'issue de ce travail, nous tenons à nouveau à souligner la difficulté de répondre parfaitement à l'objectif poursuivi compte tenu de la diversité des techniques, de leur évolution et des modifications de prix dues aux conditions générales de la vente. Nous pensons néanmoins qu'un tel service spécialisé s'il a gardé toute l'indépendance nécessaire peut rendre de réels services aux pays en voie de développement et à tous ceux qui sont appelés à leur apporter leur aide dans la réalisation de leur développement industriel.

**ANNEXE 1 - LISTE DES PRINCIPAUX PAYS OCCIDENTAUX EXPORTATEURS DE BIENS
D'ÉQUIPEMENT**

Année 1962

| | 1° pays exportateur | | 2° pays exportateur | |
|---|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|
| | vers PVD | Total ex- portation | vers PVD | Total ex- portation |
| Machine outils pour le travail des métaux | Allemagne | Allemagne | USA | USA |
| Machine outils pour le travail des métaux sauf machine outils | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Laminoirs trains et cylindres de laminoirs | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Appareils à gaz pour soudage laminage.. | USA | USA | Allemagne | Allemagne |
| Machines textiles | Allemagne | Allemagne | Japon | G B |
| Machines pour travaux cuirs et peaux et machines à coudre | Allemagne | Allemagne | Italie | G B |
| Machines pour la fabrication du papier | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Machines et appareils pour industrie alimentaire | G B | Allemagne | Allemagne | G B |
| Machines pour construction et industrie minière | USA | USA | G B | G B |
| Machines à concasser et pour travail du verre | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Machines pour extraction, terrassement forage, etc.... | USA | USA | G B | G B |
| Machines, appareils a.suffrage et production du froid | USA | USA | Japon | Allemagne |
| Pompes centrifuges | USA | USA | Japon | Allemagne |
| Équipement mécanique de maintenance | USA | USA | Japon | Allemagne |
| Outils mécaniques | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Autres machines non électriques | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Roulements de tous genres | USA | USA | Suède | Allemagne |
| Machines, appareils et engins mécaniques | Allemagne | Allemagne | USA | USA |
| Fours industriels ou de laboratoires non électriques | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Réfrigérateurs électriques et autres non domestiques | USA | USA | Japon | Allemagne |
| Pompes pour liquides | USA | USA | Allemagne | Allemagne |
| Machines outils pour travail bois, plastiques, etc..... | Allemagne | Allemagne | Japon | Italie |
| Appareils et instruments de pesage | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Machines électriques, génératrices et appareils de coupe | USA | USA | Japon | Allemagne |
| Outils et machines outils, électromécaniques à main | USA | Allemagne | Allemagne | USA |
| Fours électriques, appareils électriques à souder et couper | USA | Allemagne | Allemagne | USA |

Exportations des pays de l'O.C.D.E.

ANNEXE 2 - SOURCES POTENTIELLES D'INFORMATION SUR LES MATERIELS ET LEURS PRIX

1. CHAMBRES DE COMMERCE

République Démocratique Allemande

Chambre de Commerce Extérieur de la République Démocratique Allemande
Unter Den Linden - 40
108 BERLIN - R.D.A.

Belgique

Chambre de Commerce de Bruxelles
112, Rue de Trèves
BRUXELLES

Grande-Bretagne

London Chamber of Commerce
69 Cannon Street
LONDRES EC 4

France

Chambre de Commerce de Paris
27, Avenue de Friedland
PARIS 8^e

U.S.A.

Chamber of Commerce of the U.S.A.
1015 H Street NW
Washington DC 20 005 - U.S.A.

Japon

Chambre de Commerce et d'Industrie du Japon

14,3-Chome, Marunouchi

Chiyo-da-ku

TOKYO - Japon

Hongrie

Chambre de Commerce de Hongrie

Magyar Kereskedelmi

KAMARA

Budapest 62

BP 106

Roumanie

Chambre de Commerce de la République Socialiste Roumaine

Ed Nicolae Balcescu n° 22

BUCAREST

U.R.S.S.

TECHNAEXPORT,

Moscou V-330, Masfilinovskaja 33

L'Allemagne de l'Ouest ne possède pas de Chambre de Commerce à caractère national.

2. SECTEUR D'INDUSTRIE A CARACTERE INDUSTRIEL

Ces organismes professionnels recouvrent la totalité des industries métalliques européennes et en conséquence des fabricants de matériels.

Organismes professionnels des industries métalliques européennes

• Allemagne

VERBAND DER DEUTSCHEN FEINMECHANISCHEN UND OPTISCHEN INDUSTRIE e.V.
Pipinstraße 16, KOLN 5.

VEREIN DEUTSCHER MASCHINENBAU-ANSTALTEN e.V. "V.D.M.A."
Lyoner Strasse, 16, Postfach 109 - Frankfurt Sur le Main-6

WIRTSCHAFTSVERBAND EISEN, BLECH UND METALL VERARBEITENDE INDUSTRIE e.V.
Kaiserwertherstrasse, 135, Postfach 10.207 - Düsseldorf-10

WIRTSCHAFTSVERBAND STAHLVERFORMUNG
Ebertplatz, 1-5 - Cologne 2.

WIRTSCHAFTSVERBAND STAHLVERFORMUNG
Goldene Pforte, 1, Postfach 4009 - 58. Hagen/West

BEREICHVERBAND DER ELEKTROTECHNISCHEN INDUSTRIE e.V. "E.V.E.I."
Stroosmallee, 19, Postfach 70.0960 - 6. Frankfurt Sur le Main-70

• Autriche

FACHVERBAND DER EISEN - UND METALLINDUSTRIE ÖSTERREICH
Dauermarkt, 13 - WIEN 1

FACHVERBAND DER ELEKTROINDUSTRIE
Rathausplatz, 8-WIEN 1

FACHVERBAND DER MASCHINEN UND SEIL- UND STAHLBAUINDUSTRIE OSTERREICH
Rauertmarkt, 13. VIENNE 1

• Belgique

FEDERATION DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DES FABRICATIONS METALLIQUES
"FARRIMETAL"
21, Rue des Drapiers - BRUXELLES 5.

• Danemark

SAMFUNDSAFDELINGEN AF ANLEGGELSE BEHØVER JERN-OG METALINDUSTRIEN I
DANMARK
Narrevoldgade, 34 - COPENHAGEN-K

• Espagne

SECCION ECONOMICA DEL SINDICATO NACIONAL DEL FERRO
Paseo 44 - MADRID

• Finnland

SUOMEN METALLITEOLLISUUSSEURTIYS - FINLANDS METALLINDUSTRIEFÖRBUNDNING R.Y
(ASSOCIATION OF FINNISH METAL AND ENGINEERING INDUSTRIES)
Eskellintie 10 - HELSINKI

• France

FEDERATION DES INDUSTRIES METALLIQUES ET TRANSPORTS DES CHAMPS
(F.I.M.T.M.)
11, Avenue Roche - PARIS 16°

• France-Protection

THE BRITISH ELECTRICAL AND ALLIED MANUFACTURERS' ASSOCIATION (B.E.A.)
Leicester House, 7 Leicester Street, Leicester Square - LONDON W.C.2

BRITISH MECHANICAL ENGINEERING FEDERATION (B.M.E.F.)

25, Victoria Street - LONDON S.W.1

• Italy

ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI METALLURGICI MECCANICI AFFINI (A.I.M.A.)

Via Vincenzo Vela, 17 - I. 10100 TORIN

ASSOCIAZIONE NAZIONALE INDUSTRIE ELETTOTECNICHE ED ELETTRICHE
(A.N.I.E.)

Via Donizetti, 50 - TORIN

CONFIATO INTERMECCANICO ITALIANO

Piazza Venezia, 11 - ROMA

• Luxembourg

COMITE DES CONSTRUCTEURS ET FONDEURS DU GRAND DUCHÉ DE LUXEMBOURG

3, Place Winston Churchill - LUXEMBOURG

• Norway

REPRESENTASJONEN VERKTØYFABRIK LANSFORBUNDEN

Kristian Augusts gate, 23, Postboks 1479 - OSLO VIK 1

• Netherlands

FEDERATIE NUTAL EN ELEKTROTECHNISCHE INDUSTRIË (F.N.E.I.)

Rozenboom, 25 - LA HAYE

• Suède

SVERIGES MEKANFORBUND

Artillerigatan 34, Box 5506 - STOCKHOLM 114.85

• Suisse

SOCIETE SUISSE DES CONSTRUCTEURS DE MACHINES

VEREIN SCHWEIZERISCHER MASCHINEN-INDUSTRIELLER (V.S.M.)

Kirchemg. 4, Case Postale 6032 - ZURICH

A signaler pour l'Allemagne :

L'Association des fabricants allemands de machines et appareils VDMA

D. 6 000, DARMSTADT - Havelstrasse 9,

qui édite notamment un annuaire "qui construit des machines ?" et

qui est susceptible d'orienter toute demande extérieure.

Pour le Japon :

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS JAPONAIS DE MACHINES

Kisho Shinjo Kaisha Bldg 21-1-5

Shibuya-ku

TOYO - Japan

Système LINGLING :

Les quelques enquêtes effectuées soulignent que peu de gens croient à la fourniture gratuite d'informations sérieuses sur les matériels d'équipement.

Toute demande a un caractère spécifique qui demande des recherches précises (définition exacte des caractéristiques souhaitées, cadre d'insertion du matériel, moyens du client, etc....). Il faut alors

prévoir une consultation qui doit par la suite être dépouillée par des spécialistes pour être sérieuse.

Il semble qu'il n'existe pratiquement aucun organisme effectuant ce travail sans rémunération.

Les centres techniques sont à caractère de recherche interne à la profession et n'exercent généralement aucune activité de conseil en matériel d'équipement, ils sont d'ailleurs le plupart du temps financés par les industriels de la profession.

D'une manière générale il y aurait lieu de souligner combien l'instauration d'un service d'information sur les prix paraît discutable, le prix d'un matériel n'ayant aucun sens en lui-même ; en effet il faut tenir compte d'arguments très divers pour comparer des matériels :

- productivité du matériel
- automatisation plus ou moins complète
- références du constructeur
- facilité d'entretien, solidité, service après-vente,
- souplesse du matériel
 - . par rapport aux matières premières
 - . par rapport au niveau de production
- sources d'énergie nécessaires
- assistance au montage et au démarrage, ...
- conditions de financement, délais de livraison

Le rapport a d'ailleurs souligné le peu d'empressement des constructeurs à fournir des prix sans connaître le contexte exact de l'affaire, l'importance du marché possible, la solvabilité du client, les ressources exactes en matières premières, énergie et main-d'œuvre.

Il y aurait lieu de souligner qu'il est absolument nécessaire si l'on veut être sérieux de dépenser un pourcentage non négligeable des investissements pour les études préliminaires : définition grossière du matériel recherché, appel d'offre suivi d'un dépouillement par ces experts qualifiés, visites d'unités industrielles réalisées par ces constructeurs, appel à des organismes d'engineering pour les projets importants.

Tout ce travail est forcément coûteux puisqu'il suppose des experts qualifiés pour la technique considérée et des déplacements.

Des renseignements fournis par des organismes à caractère non commercial ne peuvent rester qu'à un niveau très général.

3. AUTRES SOURCES D'INFORMATIONS POSSIBLES

Il existe dans plusieurs pays des associations de consommateurs, mais aucune ne semble s'intéresser aux biens d'équipement. Les associations suivantes consultées ont donné une réponse négative.

• ALLEMAGNE

TEST 1. BERLIN 30 Lützowplatz 11-13 (Rousseau-haus)

• BELGIQUE

TEST ACHATS, 27 Rue Royale, 1 000 BRUXELLES

• FRANCE

UNION FEDERALE DE LA CONSOMMATION

13, Rue Férou - 75 PARIS 6°

• Grande-Bretagne

WHICH ? 14 Buckingham Street LONDON WC2

Il ne semble pas que les autres associations existantes, regroupées dans une association internationale, (International Organisation of Consumer Unions, 11 Sweelinckplein, The Hague, Netherlands) se soient jusqu'ici intéressées aux biens d'équipement. Le seul cas signalé susceptible de s'y intéresser parfois est IMPRO, 45 Friedrich Strassen, 6 Wiesbaden, Allemagne.

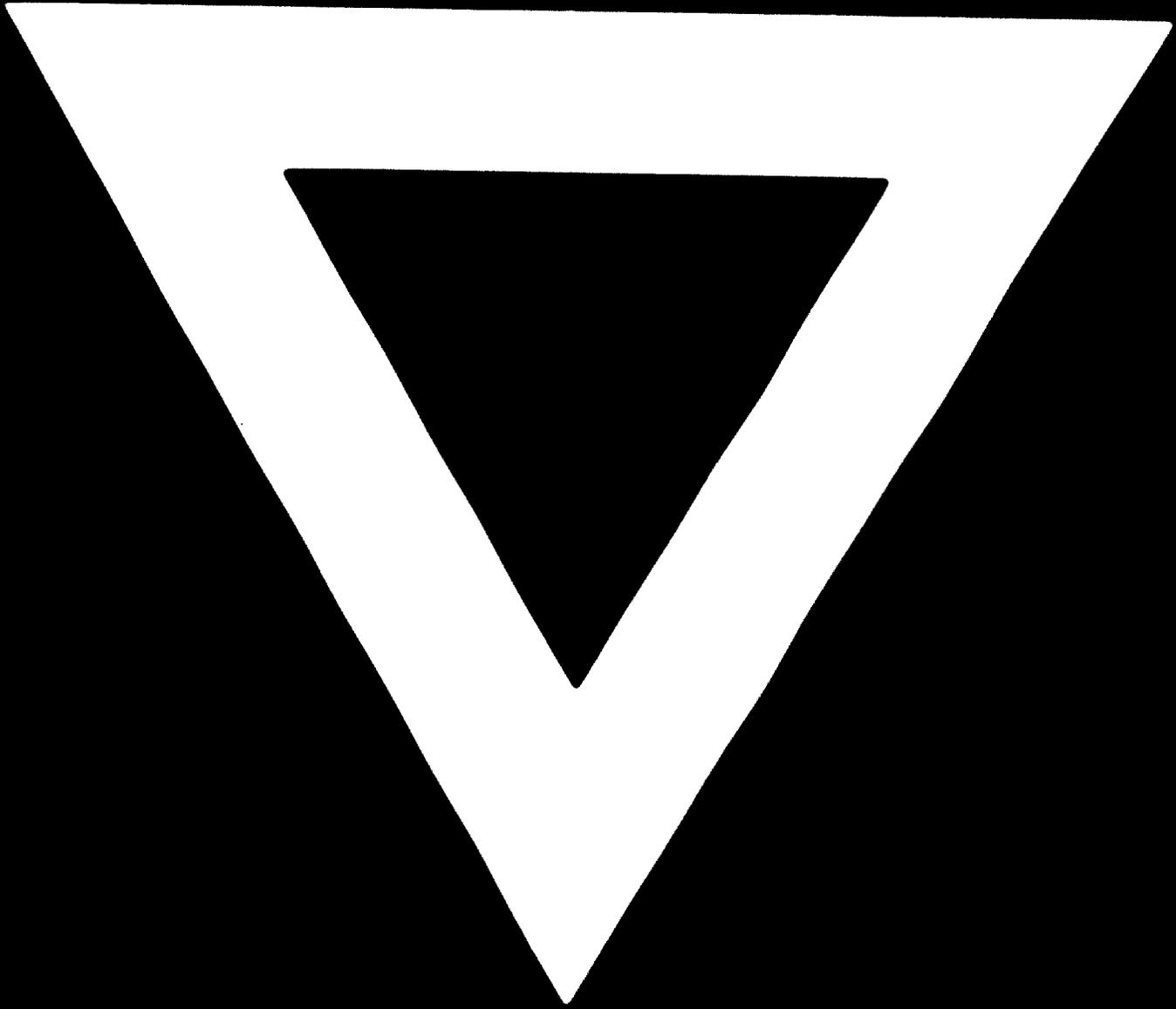
Enfin, il existe dans la plupart des pays des organismes officiels ou semi-officiels susceptibles de fournir sinon des prix ou moins des noms et adresses de constructeurs.

On peut citer le US Department of Commerce aux Etats-Unis, le Centre National du Commerce Extérieur, 4 Avenue d'Iéna en France, le Board of Trade, 1 Victoria Street, London SW1 en Grande-Bretagne, le JETRO au Japon, etc...

Les enquêtes effectuées auprès de ces organismes mettent en évidence que peu de personnes consultées croient à la possibilité d'obtenir des informations sérieuses et gratuites ou à un très faible prix sur les matériels d'équipement.

Les renseignements fournis par les organismes à caractère non commercial ne restent généralement qu'à un niveau très général

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتِ
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتِ



76.02.05