



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

08234-F

Distr. LIMITEE

UNIDO/IOD.200

7 juin 1978

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

---

Français

Original : ANGLAIS

REUNION POUR LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS  
ET DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE DANS CERTAINES INDUSTRIES  
DE TRANSFORMATION DU BOIS

Montréal (Canada), 16-21 mai 1977

Rapport et suites données

id.78-5394

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitre</u>	<u>Page</u>
INTRODUCTION	3
I. ORGANISATION DE LA REUNION	6
II. REPONSES AUX QUESTIONNAIRES CONCERNANT LES RESULTATS DE LA REUNION	9
A. Réponses des investisseurs potentiels	9
B. Réponses données par les promoteurs des pays en développement	23
III. EVALUATION ET OBSERVATIONS DU SECRETARIAT	27
A. Evaluation	27
B. Observations du Secrétariat de l'ONUDI	31
<u>Annexes</u>	
I. Questionnaire (à l'intention des participants des pays développés)	36
II. Questionnaire (à l'intention des promoteurs des pays en développement)	44
III. Organismes des pays développés auxquels le questionnaire a été envoyé	48
IV. Renseignements concernant les projets présentés à la réunion	50

## INTRODUCTION

1. Une réunion pour la promotion des investissements et de la coopération industrielle dans certaines industries de transformation du bois s'est tenue, du 16 au 21 mai 1977, au Queen Elizabeth Hotel, à Montréal (Canada), sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUUDI) et de l'Agence canadienne de développement international.
2. Les participants ont noté que les pays en développement dotés d'importantes ressources forestières exportent généralement leur bois sous forme de grumes, dont la demande et la valeur fluctuent fortement sur un marché international en constante évolution, et qu'en accélérant le développement des industries de transformation du bois dans ces pays, on augmenterait la valeur de leurs exportations et on contribuerait à les stabiliser. Ils ont noté aussi que l'industrie de transformation du bois n'était pas toujours une activité urbaine à forte intensité de capital, et que pour réduire les frais de transport, les entreprises étaient souvent implantées dans des zones rurales fort boisées. On comptait donc sur l'expansion des industries de travail du bois dans les pays en développement pour combler en partie l'écart entre le secteur rural traditionnel et le secteur urbain moderne, qui était souvent à l'origine des problèmes socio-économiques.
3. En organisant cette réunion, l'ONUUDI visait à accélérer la mise en oeuvre dans des pays en développement de certains projets concernant la transformation du bois. La réunion avait deux objectifs majeurs : d'abord encourager les apports de ressources complémentaires - capitaux, biens d'équipement, compétences en matière de gestion et de commercialisation - des pays industrialisés vers le secteur du bois des pays en développement, ensuite élargir la base des négociations sur le coût et la forme des transferts de techniques, au niveau des projets considérés.
4. Compte tenu de ces objectifs, des entretiens confidentiels d'une heure ont été ménagés entre les promoteurs de pays en développement et leurs collaborateurs éventuels (consultants, fournisseurs d'équipement), etc., (désignés dans le présent rapport sous le nom d'investisseurs) des pays industrialisés. Ces entretiens confidentiels avaient pour but de donner aux deux parties la possibilité d'amorcer des discussions de fond sur le (ou les)

projet(s) déterminé(s) proposé(s) par le promoteur, notamment sur les modalités de sa (leur) réalisation. Les propositions de projet avaient été adressées au Secrétariat et diffusées avant la réunion aux investisseurs éventuels, sous forme de fiches de renseignements. Les projets présentés concernaient les 10 branches de l'industrie du bois énumérées ci-après :

- Tronçonnage
- Sciage
- Panneaux à base de bois
- Eléments de construction
- Meubles
- Pâte à papier et papier
- Emballage
- Utilisation des déchets
- Produits et articles divers
- Construction de machines et de matériel pour le travail du bois.

Les projets comportaient la construction d'usines ou l'agrandissement et la spécialisation d'installations déjà en activité.

5. A la demande des participants des pays industrialisés, le Secrétariat s'était chargé de l'organisation de la plupart des entretiens confidentiels. Les promoteurs de projets et les investisseurs éventuels avaient été informés de leur calendrier de rendez-vous des semaines à l'avance.

6. La réunion avait également des objectifs secondaires : d'une part, il s'agissait de donner l'occasion aux représentants des pays industrialisés s'intéressant à l'industrie du bois de s'informer des tendances les plus récentes quant aux possibilités d'investissement dans ce domaine existant à l'étranger; d'autre part, de leur permettre de rencontrer des personnalités en vue de pays en développement afin d'explorer des possibilités d'affaires.

7. La partie principale du présent rapport est fondée sur les renseignements recueillis auprès des participants qui ont répondu aux questionnaires du Secrétariat. Les chiffres suivants donnent une idée de l'importance de la réunion :

- Projets précis officiellement acceptés pour promotion lors de la réunion	50
- Promoteurs de pays en développement	51 (24 pays)
- Participants de pays industrialisés	125 (16 pays)
- Entretiens confidentiels enregistrés officiellement	720

Le présent rapport rend compte également des opinions - positives ou négatives - des participants quant aux résultats des projets présentés. Ces points de vue devraient permettre au Secrétariat de l'ONUDI d'améliorer l'organisation de réunions du même genre.

## I. ORGANISATION DE LA REUNION

8. La préparation et l'organisation de la réunion ont comporté les étapes suivantes :

- a) Envoi, dans les pays en développement, de fiches de renseignements sur les projets et de notes d'information concernant la réunion;
- b) Envoi, dans les pays développés, de demandes de renseignements complémentaires et de notes d'information concernant la réunion;
- c) Envoi de spécialistes de certaines industries de transformation du bois dans les pays en développement ayant demandé une aide à l'ONUDI pour l'élaboration de leurs projets;
- d) Renvoi, par les investisseurs potentiels des pays développés, des demandes de renseignements complémentaires dûment remplies sur leurs opérations, et notamment leurs activités antérieures dans les pays en développement et dans les branches de l'industrie de transformation du bois pour lesquelles ils souhaitaient avoir des informations sur les projets;
- e) Soumission à l'ONUDI de projets précis relatifs à l'industrie de transformation du bois par les promoteurs de pays en développement, au moyen des fiches de renseignements dûment remplies;
- f) Communication de ces projets, par l'ONUDI, aux investisseurs potentiels, en fonction des branches de l'industrie du bois auxquelles ils avaient déclaré s'intéresser, afin qu'ils puissent les examiner et, le cas échéant, faire un choix;
- g) Renvoi, par les personnes et organismes de pays industrialisés souhaitant participer à la réunion, du formulaire d'inscription précisant les projets avec les promoteurs desquels ils souhaitaient avoir des entretiens confidentiels;
- h) Envoi à tous les participants, par l'ONUDI, de renseignements préliminaires détaillés concernant les entretiens confidentiels d'une heure ménagés à leur intention (nom de leurs interlocuteurs et heure, date et lieu de ces entretiens);
- i) Entretiens confidentiels dans des bureaux séparés de l'hôtel Queen Elizabeth de Montréal.

9. Le Secrétariat avait invité presque tous les pays en développement et les pays développés membres de l'ONUDI à prendre part à la réunion.

10. Dans le cas des pays en développement, les personnes et organismes ci-après ont été avisés de l'organisation de la réunion :

- Ministères en liaison avec l'ONUDI (108 pays);
- Administrateurs de forêts (106 pays);
- Chambres de commerce, associations commerciales du secteur du bois et banques de développement (98 pays, 326 organismes);
- Entreprises privées du secteur du bois (38 pays, 768 entreprises);
- Représentants résidents du PNUD (93 pays ou régions);
- Conseillers industriels principaux hors siège de l'ONUDI (17).

11. Dans le cas des pays développés, les organismes ci-après ont été avisés de l'organisation de la réunion :

- Ministères en liaison avec l'ONUDI (31 pays);
- Chambres de commerce, associations commerciales du secteur du bois et entreprises publiques (29 pays, 215 organismes);
- Entreprises privées du secteur du bois (18 pays, 573 entreprises);
- Organismes d'aide et banques de développement (25 pays, 101 organismes).

12. Au total, les pays en développement ont soumis 62 propositions de projets au Secrétariat de l'ONUDI; les promoteurs de 12 de ces projets n'ont pu participer à la réunion.

13. Quelques participants de pays développés sont venus à la réunion sans avoir respecté scrupuleusement la procédure prévue ni précisé à l'avance les propositions de projets avec les promoteurs desquels ils souhaitaient s'entretenir. Ils ont constaté à leur arrivée que le programme d'entretiens de beaucoup de promoteurs qu'ils désiraient rencontrer était complet.

14. La plupart des promoteurs et des investisseurs ont approuvé l'idée d'organiser une nouvelle réunion analogue à celle de Montréal. La majorité des promoteurs ont préconisé de la tenir dans un pays développé et la majorité des participants ont estimé préférable de la convoquer deux ans après celle de Montréal.

15. L'Agence canadienne de développement international, qui a accueilli la réunion de Montréal, a pris généreusement à sa charge toutes les dépenses locales occasionnées par cette réunion et par les visites que des fonctionnaires du Secrétariat de l'ONU ont faites au Canada pour la préparer et l'organiser.

## II. REPONSES AUX QUESTIONNAIRES CONCERNANT LES RESULTATS DE LA REUNION

### A. Réponses des investisseurs potentiels

16. En novembre 1977, le Secrétariat a envoyé aux participants deux questionnaires différents. L'un était destiné plus spécialement aux investisseurs potentiels des pays industrialisés (annexe I) et l'autre aux promoteurs des pays en développement (annexe II). Le Secrétariat ne pouvant obliger les participants à le remplir, il a fallu veiller à ce que ces questionnaires ne soient pas trop contraignants de manière à ne pas décourager les intéressés d'y répondre. Les lettres d'envoi invitaient ceux-ci à le faire de façon assez libre et personnelle. En mars 1978, des lettres de rappel ont été envoyées aux participants qui n'avaient pas retourné leur questionnaire dûment rempli. Malgré ces efforts, le nombre des participants, notamment des promoteurs des pays en développement, qui ont répondu aux questionnaires est demeuré insuffisant. Ses moyens étant limités, le Secrétariat n'a pu prendre d'autres mesures ou compléter celles qu'il avait déjà prises - par exemple organiser des visites aux intéressés - pour obtenir davantage de réponses aux questionnaires.

17. Les questionnaires considérés ont été envoyés à 84 organismes (voir annexe III) qui s'étaient faits représenter à la réunion. Cinquante-neuf d'entre eux l'ont rempli ou y ont répondu par lettre. Leurs réponses se répartissaient comme suit :

	<u>Nombre de réponses</u>
<u>Groupe A</u> L'investisseur avait trouvé un projet intéressant à la réunion et poursuivait les négociations avec son promoteur	15
<u>Groupe B</u> L'investisseur avait trouvé un projet apparemment intéressant et engagé des négociations préliminaires avec son promoteur, mais ces négociations avaient été interrompues	10
<u>Groupe C</u> L'investisseur n'avait pas trouvé de projet intéressant	20
<u>Groupe D</u> L'investisseur n'avait pas participé à la réunion pour y trouver un projet auquel il pourrait collaborer	16
	<u>61</u> <sup>1/</sup>

<sup>1/</sup> Ce nombre ne correspond pas à celui des organismes ayant répondu au questionnaire (59), car deux réponses se classaient dans deux groupes.

18. Les investisseurs ont donné d'autres renseignements, mais le Secrétariat en a modifié quelque peu la présentation à cause de leur caractère confidentiel.

Groupe A

19. Les 15 investisseurs classés dans ce groupe avaient retenu les 15 projets ci-après et collaboraient à ces projets, qui en étaient à divers stades de leur mise au point, avec leurs promoteurs :

WOOD/76/001/LIR	WOOD/76/022/TUR	WOOD/76/049/IVC
WOOD/76/007/ARG	WOOD/76/025/PAR	WOOD/76/057/SIL
WOOD/76/012/INS	WOOD/76/029/CMR	WOOD/76/058/GHA
WOOD/76/014/GHA	WOOD/76/041/MLW	WOOD/76/060/GHA
WOOD/76/015/THA	WOOD/76/042/PAP	WOOD/76/061/INS

20. Si le nombre des investisseurs est égal à celui des projets, cela ne signifie pas pour autant que tous les investisseurs ne s'intéressaient qu'à un seul projet. Certains investisseurs avaient en effet retenu plusieurs projets intéressants, tandis que certains projets intéressaient plusieurs investisseurs. On trouvera des précisions sur ces projets à l'annexe IV.

21. A ce stade, de nombreux investisseurs ne souhaitent peut-être pas que les projets auxquels ils s'intéressaient ou l'état d'avancement de ces projets soient divulgués. Aussi les renseignements donnés par les 15 participants sur l'état d'avancement des 15 projets considérés sont-ils reproduits ci-après sans indication du numéro des projets ni du nom des investisseurs intéressés.

No 1. Etablissait, conjointement avec deux autres investisseurs, une étude de faisabilité sur le projet, qui devait être prête le 15 avril 1978. Si cette étude était concluante, les investisseurs considérés continueraient à collaborer avec le promoteur dans les domaines suivants : prise de participation, fourniture d'installations à crédit, contrat clefs en main, gestion et commercialisation.

No 2. A informé le Secrétariat que le commettant d'un pays tiers représenté par l'investisseur à la réunion donnait suite au projet. Le Secrétariat s'est mis en rapport avec ce commettant, mais n'a reçu aucune réponse.

No 3. Négociait au sujet de la fourniture de matériel pour le projet.

No 4. Etablissait une étude de faisabilité sur le projet, qui devait être prête le 15 mars 1978.

No 5. Fournissait du matériel à crédit et des connaissances techniques.

No 6. Avait sous-traité à un tiers une étude de faisabilité sur le projet qui devait être prête en mars 1978.

No 7. Fournissait du matériel pour le projet.

No 8. Négociait la fourniture de connaissances techniques et de matériel pour quatre projets.

No 9. Etablissait une étude de faisabilité sur le projet, qui devrait être prête en décembre 1978. Si cette étude était concluante, l'investisseur prendrait une participation dans l'entreprise et fournirait du matériel à crédit ainsi qu'une aide en matière de gestion et de commercialisation.

No 10. Négociait des accords concernant les ressources forestières, les droits d'exploitation et le régime foncier.

No 11. Faisait des essais en vue de déterminer si les matières premières convenaient pour le produit proposé.

No 12. Négociait, conjointement avec un autre investisseur, les modalités d'établissement d'une étude de faisabilité sur le projet. Si cette étude était concluante, l'investisseur fournirait du matériel.

No 13. Négociait au sujet de l'établissement d'une étude de faisabilité sur le projet.

No 14. Etablissait une étude de faisabilité sur le projet, qui devrait être prête en mars 1980.

No 15. Ayant achevé une étude de faisabilité sur le projet, l'investisseur, conjointement avec le promoteur, recherchait des bailleurs de fonds pour financer le projet.

#### Groupe B

22. Les 10 investisseurs classés dans ce groupe avaient jugé les 18 projets ci-après intéressants (voir annexe IV) et pris de nouveaux contacts avec leurs promoteurs, mais les négociations avaient été interrompues pour diverses raisons :

WOOD/76/001/LIR <sup>2/</sup>	WOOD/76/020/IRA	WOOD/76/036/GHA
WOOD/76/007/ARG <sup>2/</sup>	WOOD/76/022/TUR <sup>2/</sup>	WOOD/76/039/PAR
WOOD/76/012/INS <sup>2/</sup>	WOOD/76/023/TUR	WOOD/76/041/MLW <sup>2/</sup>
WOOD/76/015/THA <sup>2/</sup>	WOOD/76/028/BZE	WOOD/76/042/PAP <sup>2/</sup>
WOOD/76/017/NIR <sup>2/</sup>	WOOD/76/029/CMR <sup>2/</sup>	WOOD/76/049/IVO <sup>2/</sup>
WOOD/76/018/ZAI	WOOD/76/033/ZAM	WOOD/76/054/SIL

23. Les raisons citées pour l'interruption des négociations préliminaires - raisons dont certaines sont valables pour plusieurs projets - soulevaient le plus souvent des problèmes délicats, de sorte que le Secrétariat a décidé de ne pas les indiquer séparément pour chaque projet mais de les citer en bloc, comme suit :

- Le promoteur n'avait pas répondu aux lettres que lui avait adressées l'investisseur après la réunion;
- Les garanties financières apportées par le promoteur étaient insuffisantes;
- Des problèmes politiques se posaient et il n'était pas prévu de logements pour le personnel étranger;
- Le promoteur semblait s'être désintéressé du projet;
- Le financement de l'étude de faisabilité n'avait pu être assuré;
- Le délai consenti par le promoteur pour les études techniques et la présentation des soumissions était de six semaines environ; l'investisseur ne pouvait respecter ce délai, car il lui fallait environ trois mois pour le projet;
- L'investisseur n'avait pas communiqué au promoteur les renseignements complémentaires qu'il lui avait demandés;
- Il n'était pas possible d'obtenir un crédit à l'exportation pour les machines dans le cas du pays du promoteur;
- Grâce aux négociations préliminaires avec le promoteur, l'investisseur s'était rendu compte que les conditions d'une prise de participation et les obligations commerciales étaient si rigoureuses qu'il a interrompu les négociations approfondies jusqu'à ce que le projet soit plus mûr;

---

<sup>2/</sup> Projet également cité dans le groupe A, car il intéressait d'autres investisseurs.

- Les propositions concrètes de l'investisseur en vue de la création d'une coentreprise n'avaient trouvé aucun écho auprès du promoteur.

Groupe C

24. Les raisons indiquées par ce groupe d'investisseurs (20) pour expliquer pourquoi ils n'avaient pas trouvé de projet intéressant étaient les suivantes :

	<u>Nombre de réponses</u>
- L'investisseur avait choisi avant la réunion des projets qui lui paraissaient intéressants. Toutefois, les entretiens qu'il avait eus avec leurs promoteurs avaient mis en évidence un certain nombre d'éléments négatifs concernant la mise au point de ces projets (doutes quant à la compétence des promoteurs ou approvisionnement insuffisant en matières premières, par exemple)	9
- La plupart des promoteurs rencontrés recherchaient des investisseurs prêts à placer des capitaux dans leurs projets, mais cela était contraire à la politique commerciale des investisseurs avec lesquels ils s'étaient entretenus	3
- Aucun des promoteurs rencontrés n'avait fourni, sur ses projets, les renseignements complémentaires indispensables pour pouvoir en envisager la réalisation	2
- Aucun des promoteurs rencontrés ne semblait disposé à fournir les crédits nécessaires pour effectuer une étude technico-économique de faisabilité adéquate	1
- La plupart des projets étaient trop petits eu égard à la capacité du matériel disponible	1
- Tous les promoteurs rencontrés souhaitaient qu'une participation soit prise dans leurs projets, mais une étude préliminaire de faisabilité devait être faite avant que les partenaires pressentis puissent s'intéresser à ces projets	2
- En dépit de l'intérêt apparent manifesté à la réunion par plusieurs promoteurs et des nombreuses tentatives faites depuis pour les relancer par lettre, l'investisseur n'avait reçu aucune réponse	1
- Le promoteur avait déjà pris des engagements au sujet d'un projet intéressant un investisseur	2

Nombre de réponses

- Le pays du promoteur connaissait de graves difficultés de balance des paiements	1
- Il existait des projets d'investissement plus élaborés et plus intéressants que ceux qui avaient été présentés à la réunion	1
- L'investisseur proposait de vendre des machines à bois pour des projets qui en exigeaient	1
	<u>24</u> <sup>3/</sup>

Groupe D

25. Comme il a été indiqué plus haut, 16 des investisseurs présents à la réunion n'y étaient pas venus pour sélectionner des projets. A en juger par les raisons qui les ont incités à y prendre part (voir ci-après), leur participation n'a eu aucune influence sur la réalisation de l'objectif immédiat de la réunion, mais à longue échéance elle pourrait néanmoins contribuer à celle de son objectif final, qui est de développer l'industrie de transformation du bois dans les pays en développement.

Nombre de réponses

- Seconder un client qui participait à la réunion	4
- Déterminer les tendances les plus récentes en matière d'investissements dans l'industrie de transformation du bois des pays en développement	11
- Faire la connaissance de responsables des pays en développement présents à la réunion	11
- Se familiariser avec les réunions de promotion des investissements organisées par l'ONUDI	14
- Promouvoir les services et/ou les produits proposés par l'organisme de l'investisseur dans les pays en développement	10
- Se faire une idée des programmes de financement exécutés par les deux organismes d'aide du pays de l'investisseur pour appuyer les projets exécutés dans les pays en développement	1
	<u>51</u> <sup>4/</sup>

<sup>3/</sup> Ce nombre ne correspond pas à celui des investisseurs, car certaines réponses mentionnaient plusieurs raisons.

<sup>4/</sup> Ce nombre ne correspond pas à celui des investisseurs classés dans ce groupe (10), car certains participants ont invoqué plusieurs des raisons mentionnées.

Observations des investisseurs au sujet de la réunion

26. La dernière partie du questionnaire répondait à une double fin : premièrement essayer de déterminer l'attitude des investisseurs, d'après les enseignements qu'ils avaient tirés de la réunion de Montréal, à l'égard de la convocation d'une réunion analogue et, deuxièmement, connaître leur opinion franche sur les différents aspects de la réunion.

27. Sur un total de 59 participants des pays industrialisés, 48 ont répondu de la façon suivante à la question concernant l'organisation de réunions analogues :

	<u>Nombre de réponses</u>
- Disposés à y participer	40
- Non disposés à y participer	8
	<hr style="width: 10%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> 48

28. Sur les 40 participants qui se sont déclarés prêts à participer à des réunions analogues, 38 souhaitaient qu'elles soient organisées selon la périodicité ci-après :

	<u>Nombre de réponses</u>
- Tous les deux ans	18
- Tous les trois ans	14
- Tout les quatre ans	6
	<hr style="width: 10%; margin-left: auto; margin-right: 0;"/> 38

29. Quarante participants ont formulé des observations sur divers aspects de la réunion. Ces observations, quelles soient positives ou négatives, aideront beaucoup le Secrétariat à améliorer l'organisation des prochaines réunions de ce genre. Pour éviter d'enlever une partie de leur signification à ces observations ou de les déformer, il a été décidé de les reproduire in extenso avec quelques corrections mineures. Les observations du Secrétariat sont reproduites entre crochets [ ]. Toutes les observations formulées par les investisseurs sont suivies d'une lettre (A, B, C ou D) et d'un mot (disposé, non disposé ou indécis), dont la signification est la suivante :

- A L'investisseur a trouvé un projet intéressant à la réunion et les négociations complémentaires se poursuivent avec son promoteur
- B L'investisseur a interrompu les négociations au sujet d'un projet qu'il avait jugé intéressant
- C L'investisseur n'a pas trouvé de projet intéressant
- D L'investisseur n'a pas participé à la réunion pour y trouver un projet auquel il pourrait collaborer

Disposé : L'investisseur s'est déclaré disposé à participer à une réunion analogue

Non disposé : L'investisseur n'était pas disposé à participer à une telle réunion

Indécis : L'investisseur n'avait pas encore décidé s'il participerait ou non à une nouvelle réunion de ce genre

La numérotation des observations individuelles des investisseurs reproduites ci-après ne correspond pas à celle qui a été employée au paragraphe 21 :

No 1. Trop d'entretiens confidentiels prévus ont été annulés à la dernière minute. (A - disposé)

No 2. Les projets étaient souvent trop importants, compliqués et ambitieux. (D - disposé)

No 3. Nombre de propositions et de projets n'étaient pas au point et laissaient transparaître un certain manque de préparation ou une connaissance insuffisante de l'industrie. Certains promoteurs n'avaient pas effectué d'étude préliminaire ou d'étude de faisabilité. Les participants des pays en développement devraient effectuer des études techniques préliminaires et des études de faisabilité sur leurs projets avant les discussions. (D - non disposé)

No 4. Les données disponibles étaient insuffisantes pour permettre de décider d'investir du fait que les promoteurs n'avaient pas bénéficié d'une assistance pour l'élaboration des projets. Faire remplir des questionnaires aux promoteurs comme bon leur semble ne suffit pas. Les projets présentés devraient être moins nombreux mais mieux préparés. La plupart des projets n'étaient pas assez documentés eu égard à leur importance. (D - disposé)

- No 5. Les données concernant les projets n'étaient pas détaillées, mais suffisaient néanmoins aux collaborateurs intéressés comme point de départ pour un examen plus approfondi des projets et pour des études de faisabilité. Le système de négociation mis en place à la réunion était très efficace; lors des réunions à venir, il faudrait peut-être prévoir deux heures de libre dans l'après-midi pour des négociations non prévues au programme officiel. En résumé, la réunion a été excellente et devrait déboucher sur des mesures réellement concrètes. (D - disposé)
- No 6. La plupart des projets n'étaient pas suffisamment au point pour permettre une décision d'investissement et il fallait mettre à jour ou effectuer les études de faisabilité nécessaire à leur sujet. (D - disposé)
- No 7. Les projets n'avaient pas été suffisamment préparés pour pouvoir être examinés utilement. (D - disposé)
- No 8. Trop peu de pays en développement participants avaient effectué des études de faisabilité suffisamment approfondies pour intéresser des investisseurs à leurs projets. (D - disposé)
- No 9. Les besoins et les calendriers exacts pour la réalisation des projets n'étaient pas suffisamment clairs, de sorte que nous sommes demeurés dans l'incertitude. Il n'y avait pas beaucoup de décideurs présents à la réunion. (D - disposé)
- No 10. Les projets étaient trop imprécis ou pas au point (D - disposé)
- No 11. Dans la plupart des cas, les intéressés manquaient de réalisme pour ce qui est des programmes de production, des marchés et des matières premières. Ils n'avaient qu'une vague idée des capitaux nécessaires. Plusieurs promoteurs ne sont pas venus. De nombreux promoteurs présents n'avaient pas vraiment idée de ce que représente la mise au point d'un projet. Il est suggéré de procéder à une sélection plus rigoureuse de façon à ne présenter que des projets viables et raisonnables. (B - disposé)
- No 12. Les représentants des pays en développement recherchaient des partenaires pour le financement de leurs projets. De nombreux projets étaient très mal étudiés. (B - disposé)

- No 13. Presque tous les projets exigeaient des moyens de financement très difficiles à trouver. (B - disposé)
- No 14. Les projets exigeaient tous que d'autres pays fournissent les moyens de financement nécessaires, ce qui prend beaucoup de temps dans le cas d'une petite entreprise manufacturière. J'ai trouvé que la réunion était très bien organisée et suggèrerais que la prochaine se tienne à Vancouver ou à Toronto. (B - disposé)
- No 15. De nombreux projets ont été proposés sans que l'on ait beaucoup réfléchi à la possibilité de les réaliser ou au temps que cela prendrait. A deux exceptions près, toutes les personnes que j'ai rencontrées étaient, semble-t-il, venues à la réunion gratuitement sans intention sérieuse. C'est bien dommage car le Secrétariat et diverses personnes avaient fait un gros effort pour la réunion. On n'apprécie jamais à leur juste valeur les efforts consentis. Franchement, j'ai été consterné par ce gaspillage de temps et d'argent. Je suggèrerais de ne pas admettre à l'avenir les personnes qui manquent de sérieux. En outre, il faudrait établir des sortes de procès-verbaux sur les activités des participants afin d'éviter qu'ils ne fassent perdre leur temps aux gens pour des entreprises futiles qu'ils n'ont nullement l'intention de mener à bien. (B - disposé) [Pour autant qu'on le sache, tous les promoteurs des pays en développement ont participé à la réunion à leurs propres frais ou à ceux de leur employeur sans bénéficier d'aucune aide financière de la part de l'organisateur.]
- No 16. Avant de pouvoir prendre une décision, nous devons étudier avec soin tous les problèmes, notamment de gestion, que posent la réalisation de la majorité des projets. Pour notre part, nous souhaiterions, en tant que société commercialisant des installations et du matériel de transformation du bois, que l'ONUDI sélectionne les promoteurs en se fondant sur les conditions préalables à remplir pour ce qui est de leurs intentions, du caractère concret de leurs projets et d'une certaine forme d'indépendance. Nous reconnaissons, toutefois, que cette réunion nous a permis de recueillir des informations sur des pays que nous ne connaissions pas. (B - disposé)

- No 17. Les promoteurs connaissaient des difficultés financières. (A - disposé)
- No 18. Etude superficielle des projets et ignorance des possibilités offertes pour ce qui est des concessions de bois et des activités de transformation. (A - disposé)
- No 19. Absence étonnante de préparation des projets dans tous les domaines. (A - disposé)
- No 20. Certains promoteurs n'étaient pas venus en ayant une idée très précise de leurs besoins. Nombre d'entre eux ont participé à la réunion en vue d'y trouver des partenaires et des capitaux pour leurs projets qui n'en étaient encore le plus souvent qu'à un stade très embryonnaire. (A - disposé)
- No 21. L'analyse des marchés auxquels songeaient les promoteurs ne reposait sur aucune base solide et ne correspondait souvent qu'à un gaspillage de matière grise. J'estime que l'ONUDI et l'Agence canadienne de développement international ont fait du bon travail et que pour les réunions à venir on pourrait suivre la voie qu'elles ont tracée. (A - disposé)
- No 22. Souvent, les projets intéressants n'étaient pas assez bien étudiés. Leur réalisation prendra plusieurs années. (A - disposé)
- No 23. Absence de renseignements détaillés et/ou de lien entre les renseignements relatifs aux projets et les entretiens avec les participants des pays développés. (C - disposé)
- No 24. Les projets se caractérisaient par a) l'absence de données de base sur les matières premières disponibles; b) une tendance à surestimer les réserves forestières; c) un manque de connaissance du marché mondial et des produits qui y sont commercialisés. Les experts de l'ONUDI devraient évaluer tous les projets avant de les présenter, de manière à vérifier la validité des données fournies. En outre, les projets devraient être présentés par des personnes suffisamment expérimentées. (A - disposé)
- No 25. Les projets présentés étaient réellement intéressants. (A - disposé)

- No 26. Nous nous intéressions à une vingtaine de projets. Nous avons finalement pris quatre rendez-vous avec des promoteurs. Aucun n'est venu au rendez-vous fixé. Deux nous ont envoyé un mot d'excuse après coup. Notre participation s'est limitée à des contacts mondains ou fortuits. [ Dans son formulaire d'inscription, l'investisseur n'avait pas précisé le numéro des projets avec les promoteurs desquels il souhaitait prendre rendez-vous. Lorsqu'il a voulu le faire à son arrivée, la plupart des promoteurs qu'il désirait rencontrer n'avaient déjà plus un seul rendez-vous de libre et les autres n'ont peut-être pas pu confirmer leur rendez-vous avec lui parce qu'ils avaient été prévenus trop tard par le Secrétariat.] Nous avons eu l'impression que les participants des pays développés étaient venus à la réunion dans l'espoir de se voir proposer des projets prêts à être exécutés et dont le financement était entièrement assuré. Nous suggérerions aux pays qui cherchent des projets auxquels ils pourraient collaborer d'adopter une attitude plus réaliste. (C - disposé)
- No 27. Nous souhaiterions proposer notre raboteuse à tous ceux qui ont besoin de ce type de machine à bois, mais il était, semble-t-il, prématuré de le faire à cette réunion pour la promotion des investissements. (C - disposé)
- No 28. L'erreur commise a été de mettre la charrue avant les boeufs. A l'occasion de l'examen des projets, le client pressenti souhaitait trouver des moyens de financement à des conditions souples. Pour les réunions ultérieures, il faudrait s'assurer de la solvabilité des promoteurs (ou des clients). Lors de la plupart des entretiens, les interlocuteurs ont commencé par demander des moyens de financement que le participant n'avait pas qualité pour leur accorder. La réunion a été organisée de manière très efficace, mais trop de pays du tiers monde ont considéré qu'elle était destinée simplement à leur permettre d'assurer le financement de leurs projets ambitieux. (C - disposé)
- No 29. Les projets étaient mal préparés et aucune étude de préinvestissement ou de faisabilité n'avait été faite ou n'était prévue. Pour les prochaines réunions, il est suggéré a) de faire appel à des

consultants qui aideraient les promoteurs à préparer leurs projets pour la réunion et b) de permettre aux consultants, aux fournisseurs de matériel et aux organismes financiers de faire connaître, durant la réunion, les services qu'ils peuvent rendre aux promoteurs. (C - non disposé)

No 30. La plupart des promoteurs n'ont pas fourni assez de renseignements sur tous les aspects de leurs projets : ressources en matières premières, compétences techniques disponibles ou manquantes, main-d'oeuvre disponible, possibilités de financement et débouchés espérés. (C - disposé)

No 31. Il n'y avait pas de débouchés pour les produits du participant. Il était douteux que les promoteurs puissent commercialiser les produits proposés. La plupart des promoteurs que l'investisseur souhaitait rencontrer n'avaient plus aucun rendez-vous de libre et il a été difficile de s'entretenir brièvement avec eux pour déterminer ce qu'ils recherchaient. Pour les réunions futures, il est suggéré d'organiser des expositions de façon que les parties intéressées puissent présenter de la documentation sur les services ou les produits qu'elles proposent et de trouver le moyen de permettre aux promoteurs et aux partenaires potentiels de s'entretenir de leurs besoins. (C - indécis)

No 32. Le participant a été très gêné par l'absence d'étude de faisabilité appropriée sur les projets et par le fait que ceux-ci ne s'inséraient pas dans un plan national de développement général des industries forestières. Il n'a pu se mettre en rapport avec la BIRD et la FAO parce qu'elles n'ont pas participé à la réunion. [Ces deux organisations s'y étaient faites représenter comme la liste des participants à la réunion publiée dans un document distinct permet de le constater.] L'idée d'organiser une telle réunion était bonne et mérite d'être perpétuée. On n'a pas assez examiné en séance plénière la conjoncture mondiale pour ce qui est du développement des industries forestières. (C - disposé)

No 33. Les insuffisances constatées tenaient au manque de moyens financiers et, souvent, techniques des promoteurs. (C - non disposé)

- No 34. Les moyens financiers des projets étaient très mal assurés et les promoteurs recherchaient des partenaires pour leurs projets. (C - disposé)
- No 35. Durant la réunion, il faudrait prévoir un après-midi de libre pour permettre aux promoteurs de rendre visite aux consultants dans leurs bureaux afin d'obtenir gratuitement des conseils sur la façon de s'y prendre pour créer une installation de transformation du bois. La réunion était très bien organisée. (C - disposé)
- No 36. D'une façon générale, nous avons rencontré le type de promoteur auquel nous nous attendions, mais nous avons été gênés par l'envergure limitée de la plupart des projets. La réunion de Montréal était agréable et bien organisée. (C - disposé)
- No 37. Les projets ont péché notamment par leur manque de préparation pour ce qui est des questions de production, de commercialisation et de financement. (C - disposé)
- No 38. Aucun des promoteurs de projets avec lesquels je me suis entretenu n'a pu fournir les renseignements requis pour obtenir des crédits bancaires et malgré cela ces promoteurs ne souhaitaient pas charger un consultant ou une société de consultants indépendants d'effectuer l'étude technico-économique de faisabilité nécessaire. Aucun des promoteurs que j'ai rencontrés n'était habilité à discuter du financement ou à allouer les fonds requis pour exécuter l'étude technico-économique de faisabilité indispensable. A mon avis, la réunion organisée par l'ONUDI à Montréal a été un échec parce que les intérêts des consultants et des promoteurs de projets étaient contradictoires. Les promoteurs de projets souhaitaient surtout obtenir des moyens de financement et n'étaient pas prêts à confier l'établissement des études de faisabilité à des consultants impartiaux, alors que la plupart de ces derniers estimaient que de telles études étaient indispensables pour pouvoir obtenir des crédits pour financer ces projets. J'ai eu l'impression que la majorité des projets présentés à Montréal étaient des projets que les banques avaient déjà refusés au profit d'autres projets intéressant les mêmes régions. J'ai été personnellement très déçu par la réunion que l'ONUDI a organisée à Montréal. (C - non disposé)

No 39. La plupart des projets étaient imprécis et ne correspondaient pas aux possibilités financières réelles des pays intéressés. La majorité des promoteurs n'a pas pu répondre aux questions précises posées par les participants au sujet des données techniques de base, etc., ou de la technologie, alors que ces questions pouvaient être considérées comme élémentaires. Il en va de même pour les questions d'ordre commercial. Certains promoteurs avaient promis d'envoyer des renseignements complémentaires au participant, mais celui-ci ne les a jamais reçus. (C - disposé)

No 40. Rares étaient les projets qui reposaient sur des bases vraiment solides. Aucun n'offrait des perspectives à long terme suffisantes pour une coopération et une association durables. Un ou deux promoteurs ne sont pas venus aux rendez-vous fixés. Le participant se proposait de prendre part, de façon suivie, à la mise en valeur des ressources forestières existantes ou potentielles en vue d'étendre ses sources d'approvisionnement à l'étranger. Il faut que les avantages à long terme retirés des projets se répartissent équitablement entre le pays d'accueil et le partenaire étranger. Cela n'était pas pleinement accepté par la plupart des pays en développement qui estimaient, semble-t-il, que le partenaire étranger leur devait une faveur. (C - disposé)

B. Réponses données par les promoteurs des pays en développement

30. Les questionnaires ont été envoyés à 40 promoteurs ayant présenté 50 projets, 20 d'entre eux, qui avaient soumis 25 projets, y ont répondu. Les réponses qu'ils ont données pour chaque projet se répartissent comme suit :

Groupe A

Le promoteur a trouvé un partenaire étranger à la réunion de Montréal ou en dehors, grâce aux renseignements communiqués par l'ONUDI; il assure maintenant la promotion du projet avec ce partenaire

Nombre de projets  
5

Groupe B

Le promoteur a trouvé un partenaire étranger par ses propres contacts d'affaires, sans que la réunion de Montréal lui soit d'aucune aide; il assure maintenant la promotion du projet avec ce partenaire

2

Groupe C

Le promoteur avait trouvé à la réunion un partenaire étranger avec lequel il avait engagé des négociations, mais celles-ci ont été interrompues

2

Groupe D

Le promoteur n'a pas trouvé de partenaire étranger

10

Groupe E

La réponse du promoteur est incomplète

6

25

Groupe A

31. Les promoteurs des pays en développement appartenant à ce groupe ont trouvé des partenaires étrangers pour la promotion des cinq projets ci-après (voir annexe IV) grâce à la réunion et aux contacts pris au préalable.

WOOD/76/003/ZAI<sup>5/</sup>

WOOD/76/036/GHA<sup>5/</sup>

WOOD/76/058/GHA

WOOD/76/033/ZAM<sup>5/</sup>

WOOD/76/047/HON<sup>5/</sup>

Groupe B

32. Les promoteurs classés dans ce groupe ont trouvé des investisseurs appropriés pour les deux projets ci-après (voir annexe IV) par leurs propres moyens. Ces projets peuvent être considérés comme étant en bonne voie.

WOOD/76/023/TUR

WOOD/76/028/BZE

Groupe C

33. Les promoteurs des deux projets ci-après (voir annexe IV) avaient trouvé à la réunion des partenaires étrangers avec lesquels ils avaient engagé des négociations, mais celles-ci ont été interrompues.

WOOD/76/027/ARG

WOOD/76/055/INS

---

<sup>5/</sup> Ces projets ne figurent pas parmi ceux du groupe A énumérés au chapitre premier, qui ont été sélectionnés par les participants des pays industrialisés.

Les négociations ont été interrompues parce que les promoteurs n'avaient pas eu de nouvelles des partenaires qu'ils avaient rencontrés à la réunion au moment où ils ont rempli le questionnaire.

Groupe D

34. Les promoteurs des 10 projets ci-après (voir annexe IV) n'ont pas trouvé de partenaires étrangers.

WOOD/76/012/INS <sup>6/</sup>	WOOD/76/044/HON	WOOD/76/051/MAL
WOOD/76/021/MAL	WOOD/76/045/HON	WOOD/76/052/MAL
WOOD/76/022/TUR <sup>6/</sup>	WOOD/76/046/HON	WOOD/76/056/MAL
WOOD/76/041/MLW <sup>6/</sup>		

Observations des promoteurs au sujet de la réunion

35. Comme dans le cas des participants des pays industrialisés (voir chapitre II), on s'est efforcé de déterminer l'attitude de principe des promoteurs à l'égard de ce type de réunion sectorielle pour la promotion des investissements, de manière à évaluer les avantages qui peuvent être retirés de telles réunions. Il était demandé aux promoteurs s'ils seraient disposés à participer à une réunion analogue à celle de Montréal; voici leurs réponses :

	<u>Nombre de promoteurs</u>
Etaient disposés à participer à une réunion analogue	17
N'étaient pas disposés à participer à une réunion analogue	0
Pas de réponse	3
	<u>20</u>

36. Il a également été demandé aux promoteurs si une telle réunion devait se tenir dans un pays en développement ou dans un pays industrialisé. Voici leurs réponses :

---

<sup>6/</sup> Les partenaires ayant informé le Secrétariat que les négociations se poursuivaient, ces projets ont été classés dans le groupe A au chapitre II. Toutefois, comme les réponses des promoteurs sont postérieures à celles des partenaires, on a considéré que les négociations avaient été interrompues.

	<u>Nombre de promoteurs</u>
Il serait plus utile de la tenir dans un pays industrialisé dont l'industrie de transformation du bois est à la pointe du progrès	11
Il serait plus utile de la tenir dans un pays en développement	4
Pas de réponse	5
	<hr/>
	20

III. EVALUATION ET OBSERVATIONS DU SECRETARIAT

A. Evaluation

Groupement définitif des projets

37. Les projets ont été finalement regroupés comme suit :

Groupe A (16 projets pour lesquels des investisseurs potentiels ont été trouvés à la réunion de Montréal)

WOOD/76/001/LIR	WOOD/76/029/CMR	WOOD/76/049/IVC
WOOD/76/003/ZAI	WOOD/76/033/ZAM	WOOD/76/057/SIL
WOOD/76/007/ARG	WOOD/76/036/GHA	WOOD/76/058/GHA
WOOD/76/014/GHA	WOOD/76/042/PAP	WOOD/76/060/GHA
WOOD/76/015/THA	WOOD/76/047/HON	WOOD/76/061/INS
WOOD/76/025/PAR		

a) Répartition par pays en développement<sup>7/</sup> : Argentine (1); Côte d'Ivoire (1); Ghana (4); Honduras (1); Indonésie (1); Libéria (1); Papouasie-Nouvelle-Guinée (1); Paraguay (1); République-Unie du Cameroun (1); Sierra Leone (1); Thaïlande (1); Zaïre (1); Zambie (1). Nombre total de pays : 13.

b) Total des capacités annuelles de production à créer et des investissements à réaliser<sup>7/</sup> :

Grumes : 518 500 m<sup>3</sup> (6)

Sciages et traverses : 465 000 m<sup>3</sup> (7)

Contreplaqué et placages : 173 000 m<sup>3</sup> (8)

Panneaux de particules : 150 000 m<sup>3</sup> (5)

Meubles : 200 000 unités et 600 m<sup>3</sup> (2)

Eléments de construction : 2 940 000 unités, y compris les cadres de portes et de fenêtres (2)

Papier : 30 000 tonnes (1)

Investissements<sup>8/</sup> : 167 millions de dollars (11)

<sup>7/</sup> Le nombre de projets est indiqué entre parenthèses.

<sup>8/</sup> Sauf indication contraire, le terme "dollar" s'entend du dollar des Etats-Unis.

Ces chiffres correspondent aux estimations initiales des promoteurs et ne doivent donc pas être considérés comme des chiffres définitifs fixés à la suite de la réunion de Montréal. Ils changeront encore beaucoup avant que les projets ne soient définitivement au point.

- c) Pays industrialisés participants : Pour éviter que les investisseurs participant actuellement à la mise au point des projets puissent être identifiés, le nom de leur pays ne sera pas divulgué. On peut dire toutefois qu'ils venaient de pays à économie planifiée comme de pays à économie de marché.

Groupe B (deux projets pour lesquels des investisseurs ont été trouvés en dehors de la réunion)

WOOD/76/023/TUR                      WOOD/76/028/BZE

Groupe C (10 projets pour lesquels les négociations préliminaires ont été interrompues)

WOOD/76/012/INS                      WOOD/76/022/TUR                      WOOD/76/041/MLW  
WOOD/76/017/NIR                      WOOD/76/027/ARG                      WOOD/76/054/SIL  
WOOD/76/018/ZAI                      WOOD/76/039/PAR                      WOOD/76/055/INS  
WOOD/76/020/IRA

Groupe D (sept projets dont les promoteurs n'ont pas trouvé de partenaire)

WOOD/76/021/MAL                      WOOD/76/046/HON                      WOOD/76/052/MAL  
WOOD/76/044/HON                      WOOD/76/051/MAL                      WOOD/76/056/MAL  
WOOD/76/045/HON

Groupe E (15 projets pour lesquels ni les promoteurs ni les investisseurs n'ont répondu au questionnaire)

WOOD/76/002/SWA                      WOOD/76/026/ARG                      WOOD/76/048/IVC  
WOOD/76/004/ZAI                      WOOD/76/030/PRC                      WOOD/76/050/IVC  
WOOD/76/006/ARG                      WOOD/76/031/PRC                      WOOD/76/053/PER  
WOOD/76/010/ARG                      WOOD/76/037/PAR                      WOOD/76/059/CAE  
WOOD/76/024/PAR                      WOOD/76/043/PAP                      WOOD/76/062/MEX

Avantages potentiels de la réunion

38. Pour ce qui est du groupe A, il ressort des fiches de renseignements sur les projets industriels qui ont été soumises à l'ONUDI avant la réunion, que cinq promoteurs s'étaient mis au préalable en relation avec des partenaires étrangers et que les 11 autres ne l'avaient pas fait.

39. Il semble donc que les cinq premiers promoteurs avaient pu, dans une certaine mesure, trouver des investisseurs potentiels par leurs propres moyens. Toutefois, au lieu de traiter avec ces investisseurs ils en ont trouvés d'autres grâce à la réunion. Il est donc permis de penser que l'ONUDI avait pris préalablement à la réunion des contacts plus larges que ces promoteurs, ce qui a assuré à ces derniers une meilleure position de négociation en raison du plus grand nombre d'investisseurs potentiels présents.

40. Pour les 11 autres promoteurs, la réunion a également comporté des avantages évidents, puisqu'ils ont présenté pour la première fois leurs projets à cette réunion et qu'ils ont trouvé rapidement des investisseurs potentiels. Cela signifie que les projets de ces 11 promoteurs ont également été soumis pour la première fois par l'ONUDI à des investisseurs potentiels dont beaucoup disposaient, semble-t-il, de leur propre réseau d'information commerciale à l'étranger. La réunion elle-même et les contacts pris au préalable par l'ONUDI dans les pays en développement et les pays développés ont donc été utiles quelle que soit l'étendue des relations commerciales des promoteurs comme des investisseurs potentiels à l'étranger.

41. On peut évaluer la réunion de Montréal en fonction non seulement de son utilité comme source d'information, mais encore de l'attitude des investisseurs et des promoteurs telle qu'elle ressort de leurs réponses au questionnaire. On trouvera ci-après une analyse des renseignements fournis aux paragraphes 27 et 35.

42. Les réponses des 59 investisseurs et des 20 promoteurs qui ont rempli le questionnaire à la question concernant l'organisation de réunions analogues à celle de Montréal se répartissent comme suit :

	<u>Nombre de réponses</u>	<u>Pourcentage</u>
Etaient disposés à y participer	57	72
N'étaient pas disposés à y participer (aucun promoteur n'était dans ce cas)	8	10
Pas de réponse	<u>14</u>	<u>18</u>
	79	100

43. Ainsi, la majorité des participants tant des pays industrialisés que des pays en développement a reconnu l'utilité de la réunion de Montréal. Il est révélateur qu'aucun promoteur des pays en développement n'a répondu négativement à la question.

44. Toutefois, pour pouvoir évaluer ces réponses de façon plus rigoureuse, il ne faut pas tenir compte des participants qui ont réussi à promouvoir leurs projets, ni de ceux qui n'y étaient pas venus pour identifier des projets (39 réponses), car on pouvait prévoir qu'ils seraient favorables à l'organisation d'une réunion analogue, étant donné qu'ils n'avaient rien à y perdre. Les 40 participants restants englobent ceux qui n'ont pas trouvé de partenaires ou de projets appropriés et ceux qui ont interrompu les négociations préliminaires sur des projets. Pour ces participants, le principal objectif de la réunion, qui était de promouvoir des projets précis, n'a pas été atteint. Les réponses de ces participants se répartissent comme suit :

	<u>Nombre de réponses</u>	<u>Pourcentage</u>
Etaient disposés à participer à une réunion analogue	27	67,5
N'étaient pas disposés à participer à une réunion analogue	3	7,5
Pas de réponse	10	25,0
	<u>40</u>	<u>100</u>

45. Les questionnaires ne permettaient pas d'expliquer clairement ces chiffres. Les participants en question, qui venaient de pays en développement comme de pays industrialisés, avaient pris part à la réunion de Montréal à leurs propres frais et n'avaient pas atteint leur principal objectif, mais la grande majorité d'entre-eux reconnaissait pourtant l'utilité de cette réunion. Il est donc évident que leur participation leur a procuré d'autres avantages qui ont compensé la non-réalisation de leur objectif principal. Cela tient peut-être au fait qu'une réunion sectorielle pour la promotion des investissements à laquelle participent des spécialistes d'un même secteur venus du monde entier constitue une occasion exceptionnelle d'établir, avec des homologues, un dialogue susceptible de déboucher sur la promotion de projets ou sur l'établissement d'une nouvelle collaboration commerciale, ce qui peut être considéré comme faisant partie intégrante de la coopération industrielle entre pays en développement et pays industrialisés, qui constituait également un des objectifs de la réunion.

## B. Observations du Secrétariat de l'ONUDI

46. Grâce à la réunion, au moins 16 projets précis relatifs à la transformation du bois présentés par 13 pays en développement ont été retenus et seront peut-être réalisés. Il n'existe pas de critère universellement valable pour mesurer le succès d'une réunion de ce genre. En outre, la période de gestation nécessaire à la mise en oeuvre d'un projet relatif à la transformation du bois dure habituellement plusieurs années, de sorte qu'au stade actuel il n'est pas possible de rendre compte en détail de l'état d'avancement des projets. Il faudra attendre pour cela le deuxième, voire le troisième rapport sur les suites données à la réunion.

47. La grande majorité des investisseurs et des promoteurs a jugé la réunion utile, mais en a aussi signalé un certain nombre de lacunes. Comme cette réunion était la première en son genre que l'ONUDI organisait dans le domaine de l'industrie de transformation du bois, certaines de ces lacunes tenaient au fait que les participants n'avaient pas l'habitude de suivre les procédures nécessaires à la bonne organisation d'une réunion beaucoup plus complexe qu'une réunion normale avec des séances plénières.

48. En outre, il s'agissait d'une réunion commerciale à caractère concurrentiel où ceux qui étaient compétitifs l'ont emporté sur les autres. Malgré les critiques adressées aux propositions de projets et aux promoteurs, les 16 projets en cours ont démontré la validité de ce principe commercial.

49. Nombre d'observations formulées par les participants tant des pays développés que des pays en développement seront néanmoins utiles à tous les intéressés pour l'amélioration des futures réunions de ce genre.

### Préparation insuffisante des propositions de projets

50. Depuis sa création, le programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements a porté le plus souvent sur des projets qui en étaient aux premiers stades de leur planification et sur lesquels il n'existait pas, en général, d'études de faisabilité. L'ONUDI n'a pas pour politique de mettre en doute l'utilité des études de faisabilité effectuées par les promoteurs et jointes à leurs projets, mais les organisateurs des réunions pour la promotion des investissements ont été préoccupés par les points suivants :

- a) En égard aux compétences disponibles actuellement dans de nombreux pays en développement, les promoteurs ne sont peut-être pas en mesure d'établir des études de faisabilité adéquates par leurs propres moyens;
- b) Il est peu probable qu'un investisseur sérieux se risque à prendre un engagement en se fondant simplement sur une étude de faisabilité aussi complète soit-elle apparemment;
- c) Un projet industriel élaboré uniquement par son promoteur a toutes les chances d'être modifié profondément, voire complètement, suivant les conseils donnés par un partenaire étranger sérieux;
- d) En tant qu'intermédiaire désintéressé entre les promoteurs et les partenaires étrangers potentiels, l'ONUDI ne pouvait pas refuser un projet qui n'était pas présenté comme il le fallait, car une décision arbitraire de ce genre risquait de priver les intéressés de la possibilité de trouver un partenaire;
- e) Dans le cadre de la collaboration envisagée avec le partenaire étranger pressenti, celui-ci devrait aider le promoteur à établir un projet réaliste au lieu de chercher seulement à tirer profit d'un projet préexistant.

51. Dans ces conditions, le Secrétariat n'avait pas d'autre solution que d'essayer d'obtenir des promoteurs le maximum de renseignements sur leurs projets et d'accepter presque indistinctement tous les projets qui concernaient les branches de l'industrie de transformation du bois sur lesquelles portait la réunion.

52. Afin d'obtenir le maximum de renseignements sur les projets, l'ONUDI a envoyé cinq experts de la transformation du bois dans les huit pays en développement ci-après, à la demande de leurs gouvernements : El Salvador, Empire centrafricain, Grenade, Malawi, Paraguay, République-Unie du Cameroun, Turquie et Zambie. Ces missions ont duré six mois/homme. Le Secrétariat a reconnu qu'il fallait absolument, comme l'on fait observer certains participants, renforcer l'assistance ainsi fournie aux pays en développement avant la réunion, en vue non seulement de recueillir davantage de renseignements sur les projets, mais encore d'améliorer la validité de ces renseignements de manière à susciter encore plus l'intérêt des partenaires étrangers pressentis.

Compétence technique des promoteurs

53. Dans la fiche de renseignements sur leurs projets, les promoteurs de 45 des 50 projets examinés à la réunion ont répondu de la façon suivante à la question concernant le type de participation étrangère recherchée :

	<u>nombre de projets</u>	<u>Pourcentage des 45 projets considérés</u>
Participation au capital	33	73
Emprunt et notamment crédit fournisseur	34	76
Fourniture de machines et de matériel	39	87
Contrats clefs en main	19	42
Techniques de production	26	58
Gestion (essentiellement technique)	29	64
Commercialisation (expor- tation surtout)	23	51

54. De la planification du projet au fonctionnement satisfaisant des installations créées, toute entreprise industrielle de transformation du bois exige notamment un gros effort de coordination pour que les différents apports nécessaires se combinent efficacement. Etant donné la situation actuelle dans de nombreux pays en développement, beaucoup de promoteurs n'avaient pas les compétences voulues pour faire de bons coordonnateurs de projets. En d'autres termes, même si des partenaires potentiels se mettaient en rapport avec eux en qualité par exemple de consultant, de fournisseur de matériel, de contractant, de donneur de licence, de spécialistes de la gestion et de la commercialisation ou de bailleur de fonds, les promoteurs n'étaient pas en mesure de traiter séparément avec chacun d'eux en vue d'établir un plan de développement harmonieux pour leurs projets. Comme il n'a pas été assez tenu compte de cette situation à la réunion de Montréal, un certain nombre d'investisseurs et de promoteurs en ont gardé un sentiment d'insatisfaction.

55. A la séance de clôture de la réunion, un promoteur a souligné qu'il avait rencontré des personnes qui souhaitaient seulement fournir des services consultatifs ou du matériel. (En ce qui concerne son propre projet, cela n'est pas

tout à fait exact. En effet, son projet a été choisi à la réunion par un consultant qui l'a aidé à obtenir l'ensemble des apports extérieurs nécessaires, matériel et capitaux compris et c'est actuellement le plus avancé des 16 projets en cours.) Dans leurs réponses au questionnaire du Secrétariat, certains fournisseurs de matériel se sont plaints, pour leur part, que de nombreux projets n'étaient pas suffisamment mûrs pour que des négociations puissent être engagées au sujet de la vente de matériel et que leur financement n'était pas assuré par les promoteurs, les consultants ont estimé qu'ils faisaient l'objet d'une discrimination de la part des promoteurs bien que des études de faisabilité fussent nécessaires pour leurs projets, et ainsi de suite.

56. Indépendamment de ces arguments, il ressort des chiffres cités au paragraphe 54 que pour la grande majorité des projets on recherchait une participation au capital, des accords de crédit, du matériel, des connaissances techniques et une assistance en matière de gestion et de commercialisation. Un contrat clefs en main était nécessaire pour 19 projets. En outre, il fallait faire des études de faisabilité sur la plupart des projets présentés. Toutefois, beaucoup de promoteurs n'étaient pas prêts à coordonner convenablement les apports nécessaires ou à avancer les premiers fonds pour des études de faisabilité. Ce problème pourrait être résolu par les investisseurs potentiels ou grâce à une assistance technique de l'ONUDI.

57. Lors des prochaines réunions de ce genre, il pourrait être demandé aux investisseurs ou aux groupes d'investisseurs pressentis d'apporter leur collaboration aux projets dans le cadre d'accords globaux couvrant tous les aspects de ces projets depuis les services consultatifs initiaux jusqu'à l'assistance en matière de commercialisation et de gestion. A cette fin, ils devraient s'efforcer de décharger les promoteurs de la coordination des projets. Toutefois, il est souvent indispensable que le consultant soit impartial à l'égard des autres parties au projet, et notamment de certains fournisseurs de matériel. La formule de l'accord global peut être contraire à ce principe. La réponse à la question de savoir si l'investisseur doit agir en tant que partie à l'accord global ou demeurer impartial devra être laissée à sa discrétion et à celle du promoteur avec lequel il traite.

58. Dans le cadre de ses programmes d'assistance technique, l'ONUDI pourrait fournir un expert pour aider à coordonner le projet du promoteur. Toutefois, en vertu de la procédure établie, il faudrait que le promoteur présente la

demande voulue à l'ONUDI, par l'intermédiaire de son gouvernement et du Représentant résident du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) en poste dans son pays. Une telle assistance pourrait aussi être financée au moyen de fonds d'affectation spéciale.

Assistance financière pour les études de faisabilité

59. Comme cela a été le cas à la réunion de Montréal, il peut se faire qu'un promoteur et un investisseur potentiel conviennent qu'ils commenceront par s'assurer de la viabilité du projet présenté par le promoteur, au moyen d'une étude de faisabilité faite par l'investisseur. A cette fin, le promoteur et l'investisseur pourraient demander conjointement une aide financière à l'ONUDI. Dans ce cas, le promoteur devrait adresser une demande officielle à l'ONUDI, par l'intermédiaire de son gouvernement ou du Représentant résident du PNUD en poste dans son pays, en précisant, avec l'accord de son gouvernement, qu'il préférerait que l'étude nécessaire soit faite par l'investisseur. L'ONUDI respecterait peut-être cette préférence à moins qu'elle n'ait des réserves à formuler en ce qui concerne notamment la compétitivité de l'offre de l'investisseur, les qualifications techniques de ce dernier et son impartialité à l'égard des fournisseurs de matériel.

UNITED NATIONS  NATIONS UNIES

REUNION POUR LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS  
ET DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE  
DANS CERTAINES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION DU BOIS

Montréal, 2-6 mai 1977

QUESTIONNAIRE

Nom de votre organisme : \_\_\_\_\_

Votre nom : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

Votre titre ou vos fonctions : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Veillez cocher les rubriques pertinentes dans l'espace prévu à cet effet et fournir les renseignements demandés, puis remplir la section finale du questionnaire.

A la réunion de Montréal,

- A) Vous avez trouvé un projet intéressant au sujet duquel vous poursuivez les négociations avec son promoteur. Dans ce cas, veuillez remplir la section A du questionnaire.
- B) Vous aviez trouvé un projet apparemment intéressant et entamé des négociations préliminaires avec son promoteur, mais ces négociations ont été interrompues. Dans ce cas, veuillez remplir la section B du questionnaire.
- C) Vous n'avez pas trouvé de projet intéressant. Dans ce cas, veuillez remplir la section C du questionnaire.
- D) Votre principal objectif n'était pas de trouver un projet auquel vous pourriez collaborer. Dans ce cas, veuillez remplir la section D du questionnaire.

Prière de renvoyer le présent questionnaire à l'adresse suivante :

M. Sadao Shirakawa  
Spécialiste hors classe du développement industriel  
Bureau du programme de coopération en matière d'investissements  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
Boîte postale 707  
A-1011 Vienne (Autriche)

Section A

Veillez cocher ou remplir les rubriques pertinentes (si vous négociez au sujet de plusieurs projets, utilisez un questionnaire séparé pour chaque projet) :

- a) Si le projet sur lequel portent les négociations figurait sur la "liste définitive des projets" pour la réunion, veuillez en indiquer le numéro : \_\_\_\_\_
- b) Si le projet sur lequel portent les négociations ne figurait pas sur cette liste, veuillez fournir les renseignements ci-après :

Titre abrégé du projet : \_\_\_\_\_

Nom et adresse de son promoteur : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Vous négociez actuellement avec le promoteur au sujet :

De l'établissement d'une étude de faisabilité. Dans ce cas, veuillez indiquer quand cette étude devrait être prête : \_\_\_\_\_

D'autres questions que celle de l'étude de faisabilité, qui a déjà été faite. Dans ce cas, veuillez fournir les renseignements demandés ci-après :

a) Questions sur lesquelles portent les négociations (veillez cocher les rubriques pertinentes) :

Participation au capital     Emprunt/crédit fournisseur

Fourniture de matériel     Contrat clefs en main

Procédés de fabrication     Gestion     Commercialisation

Autres questions (précisez) : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b) Qui a établi l'étude de faisabilité ? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c) Capacité de production annuelle, montant total des investissements et emplacement proposés pour le projet dans l'étude de faisabilité :

<u>Produit</u>	<u>Capacité annuelle</u>	<u>Unité</u>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Montant total des investissements : \_\_\_\_\_

Emplacement : \_\_\_\_\_



Section C

Veillez indiquer, en cochant les rubriques pertinentes, pourquoi vous n'avez pas trouvé de projet intéressant :

- Tous les promoteurs que vous avez rencontrés ne vous ont pas fourni, sur leurs projets, les renseignements complémentaires qui vous étaient indispensables pour y donner suite.
- Vous aviez sélectionné, avant la réunion, des projets qui vous paraissaient intéressants. Toutefois, les entretiens que vous avez eus avec leur promoteur ont fait apparaître un certain nombre de facteurs négatifs (doute quant à la compétence technique de ces promoteurs ou approvisionnement insuffisant en matières premières).
- Le promoteur avait déjà pris des engagements au sujet d'un projet qui vous intéressait. Dans ce cas, veuillez préciser le numéro de ce projet : \_\_\_\_\_
- Autres raisons (précisez brièvement): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Section D

Veillez indiquer, en cochant les rubriques pertinentes, dans quel but vous avez participé à la réunion :

- Pour seconder un client qui y prenait part.
- Pour déterminer les tendances les plus récentes en matière d'investissement dans l'industrie de transformation du bois des pays en développement.
- Pour faire la connaissance de responsables des pays en développement qui participaient à la réunion.
- Pour vous familiariser avec le type de réunion pour la promotion des investissements qu'organise l'ONUUDI.
- Pour promouvoir les services et/ou les produits de votre société dans les pays en développement.
- Pour d'autres raisons (précisez brièvement) : \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Section finale

(à remplir par tous les destinataires du présent questionnaire)

- 1) Quelles ont été, à votre avis, les lacunes des projets présentés par les pays en développement à la réunion ?

---

---

---

- 2) Avez-vous rencontré le type de promoteur que vous vous attendiez à rencontrer ?

Oui                       Non

Dans la négative, expliquez brièvement pourquoi :

---

---

---

- 3) Si l'ONUDI organisait d'autres réunions pour la promotion des investissements dans l'industrie de transformation du bois analogues à celle de Montréal, seriez-vous disposé à y participer ?

Oui                       Non

Dans l'affirmative, quelle devrait être leur périodicité ?

Tous les deux ans      Tous les trois ans      Tous les quatre ans

- 4) Pour que l'ONUDI puisse donner la publicité la plus large possible aux futures réunions pour la promotion des investissements dans l'industrie de transformation du bois, veuillez indiquer les personnes avec qui elle pourrait se mettre en rapport dans votre pays.

Nom : \_\_\_\_\_

Titre ou fonctions officiels : \_\_\_\_\_

Nom de son organisme : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

---

---

---

- 5) Observations que vous auriez à formuler sur la réunion de Montréal, ou suggestions que vous aimeriez présenter pour des réunions analogues qui seraient organisées à l'avenir.

UNITED NATIONS  NATIONS UNIES

REUNION POUR LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS  
ET DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE  
DANS CERTAINES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION DU BOIS  
Montréal, 2-6 mai 1977

QUESTIONNAIRE

Numéro de votre projet : \_\_\_\_\_ Désignation : \_\_\_\_\_

Nom de votre organisme : \_\_\_\_\_

Votre nom : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Veillez cocher les rubriques pertinentes dans l'espace prévu à cet effet et fournir les renseignements demandés, puis remplir la section finale du questionnaire.

- (A) Vous avez trouvé, à la réunion de Montréal, un partenaire étranger avec lequel vous assurez maintenant la promotion de votre projet. Dans ce cas, veuillez remplir la section A du questionnaire.
- (A') Vous avez trouvé un partenaire étranger pour votre projet, mais pas à la réunion de Montréal, et
- Ce partenaire s'est mis en rapport avec vous à cause de la fiche de renseignements sur votre projet que l'ONUDI a diffusée pour la réunion de Montréal. Dans ce cas, veuillez remplir la section A du questionnaire.
- Vous avez trouvé un partenaire par vos propres moyens sans que la réunion de Montréal vous soit d'aucune aide. Dans ce cas, ne remplissez que la section finale.
- (B) Vous avez trouvé un partenaire étranger qui avait accepté de participer à la promotion de votre projet mais y a renoncé par la suite. Dans ce cas, veuillez remplir la section B du questionnaire.
- (C) Vous n'avez pas trouvé de partenaire étranger pour votre projet. Dans ce cas, veuillez remplir la section C du questionnaire.

---

Prière de renvoyer le présent questionnaire pour le 31 janvier 1978 au plus tard à l'adresse suivante :

Monsieur Sadao Shirakawa  
Spécialiste hors classe du développement industriel  
Bureau du programme de coopération en matière d'investissements  
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel  
Boîte postale 707, A-1011 Vienne  
Autriche

Section A

Veillez indiquer la raison sociale de votre partenaire : \_\_\_\_\_

Vous négociez actuellement avec lui au sujet :

De l'établissement d'une étude de faisabilité. Dans ce cas, votre partenaire est-il disposé à l'effectuer ?

Oui. Dans ce cas, qui prendra à sa charge les frais occasionnés par cette étude ?

Vous-même                       Votre partenaire

Non. Dans ce cas, avez-vous chargé une firme spécialisée d'établir une telle étude ?

Oui                                       Non

Dans l'affirmative, veuillez indiquer à quelle firme elle a été confiée : \_\_\_\_\_

Quand cette étude devrait-elle être prête ?

\_\_\_\_\_ (mois)

\_\_\_\_\_ (année)

D'autres questions que celle de l'étude de faisabilité, qui a déjà été faite. Dans ce cas, veuillez fournir les renseignements demandés ci-après.

a) Questions sur lesquelles portent les négociations (veuillez cocher les rubriques pertinentes dans l'espace prévu à cet effet) :

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Participation au capital          | <input type="checkbox"/> Emprunt crédit-fournisseur                         |
| <input type="checkbox"/> Fourniture de matériel            | <input type="checkbox"/> Contrats clefs en main                             |
| <input type="checkbox"/> Procédés de fabrication           | <input type="checkbox"/> Gestion <input type="checkbox"/> Commercialisation |
| <input type="checkbox"/> Autres questions (précisez) _____ |   |

b) Qui a établi l'étude de faisabilité ? \_\_\_\_\_

c) Capacité de production annuelle, montant total des investissements et emplacements proposés pour le projet dans l'étude de faisabilité :

<u>Produit</u>	<u>Capacité annuelle</u>	<u>Unité</u>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Montant total des investissements : \_\_\_\_\_

Emplacement : \_\_\_\_\_

Section B

Veillez indiquer la raison sociale du partenaire étranger pressenti :

---

Vous êtes-vous mis en rapport avec lui depuis la réunion de Montréal ?

Oui

Non

Dans l'affirmative, quelles initiatives a-t-il prises ?

Echange de correspondance

Visite dans votre pays

Etablissement d'une étude  préliminaire  de faisabilité

Autres (précisez) : \_\_\_\_\_

---

Veillez expliquer pourquoi les contacts pris après la réunion n'ont pas eu de suite : \_\_\_\_\_

---

---

---

Section C

Demandez-vous une assistance complémentaire à l'ONUDI pour trouver de nouveaux partenaires ?

Oui

Non

Avez-vous d'autres renseignements techniques à fournir à l'appui de votre projet ?

Oui

Non

Dans l'affirmative, veuillez les communiquer à l'ONUDI.

Section finale

(A remplir par tous les destinataires du présent questionnaire)

- 1) Avez-vous bénéficié d'une aide extérieure quelconque pour élaborer votre projet ou remplir la fiche de renseignements avant la réunion de Montréal ?

Oui  Non

Dans l'affirmative, qui vous l'a fournie ?

- Le personnel de la Société nationale de développement  
 Une firme locale d'ingénieurs-conseils  
 Un expert de l'ONUDI, du PNUD ou de la FAO. Dans ce cas, veuillez indiquer son nom : \_\_\_\_\_  
 Quelqu'un d'autre (précisez) : \_\_\_\_\_

- 2) Si vous aviez un autre projet relatif à la transformation du bois à exécuter à l'avenir, seriez-vous disposé à participer à une réunion pour la promotion des investissements analogues à celle qui s'est tenue à Montréal ?

Oui  Non

Dans l'affirmative, veuillez cocher la rubrique pertinente :

- Vous estimez qu'il serait plus utile de tenir cette réunion dans un pays industrialisé dont l'industrie de transformation du bois est à la pointe du progrès.  
 Vous estimez qu'il serait plus utile de tenir cette réunion dans un pays en développement.

- 3) Pour que l'ONUDI puisse donner la publicité la plus large possible aux futures réunions pour la promotion des investissements dans l'industrie de transformation du bois, veuillez indiquer les personnes avec qui elle pourrait se mettre en rapport dans votre pays.

Nom : \_\_\_\_\_

Titre officiel : \_\_\_\_\_

Nom de son organisme : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

- 4) Observations que vous auriez à formuler sur la réunion de Montréal ou suggestions que vous aimeriez présenter pour les réunions analogues qui seraient organisées à l'avenir.

Annexe III

ORGANISMES DES PAYS DEVELOPPES  
AUXQUELS LE QUESTIONNAIRE A ETE ENVOYE

Autriche

Steyr-Daimler-Puch  
Voest-Alpine AG  
Zuckermann Industrieanlager.

Belgique

S.A. Verkor

Canada

Hawker Siddeley Canada Ltd.  
Multiply Development Corporation Ltd.  
Frederick E. Palmer and Associates  
Norman Springate and Associates  
International Ltd.  
Paul H. Jones and Associates Ltd.  
Consolidated Bathurst Ltd.  
Hawes and Wight  
Strapp Consultants Ltd.  
MacMillan Bloedel Ltd.  
Ministère du développement économique  
Gouvernement de la Colombie  
britannique  
Canadian Pacific Investments Ltd.  
Simpson, Ross Ltd.  
H.A. Simons (International) Ltd.  
Alan Moss and Associates Ltd.  
Gauthier, Poulin, Thériault Ltd.  
Sandwell and Company Ltd.  
SNC-RUST Ltd.  
Reed Ltd.  
Hallmark Engineering Ltd.  
Forano Ltd.  
Indfor Equipment Ltd.  
Stadler Hurter Ltd.  
Bombardier Ltd.  
Brunette Machine Works Ltd.  
Canadian Morbark Ltd.  
BC-Mill-Mach.-Mfg. Ltd.  
TECSULT International  
Caribbean Investments Ltd.  
Export Development Corporation  
Dominion Bridge Company Ltd.

Espagne

Vilarrasa S.A.

Etats-Unis d'Amérique

Ex-Cell-O Corporation  
Forest Industry Associates Inc.  
Carthage Machine International  
Corporation  
Société financière internationale  
Gunter Geiger Systems Ltd.  
Washington Iron Works  
Eaton International  
Morrison-Knudsen  
J.E. Serrine Co.  
The East Asiatic Co., Inc.  
Borden International  
Brown and Root Inc.  
Dravo Corporation

Finlande

Ministère des affaires étrangères  
Lahden Rautateollisuus Oy  
Thomesto Oy  
METEK Corporation  
Jaakko Poyry and Associates Ltd.

France

Woodbridge Timber Techniques  
S.A.R.L.  
Chambon Engineering

Inde

The National Industrial Development  
Corporation Ltd. of India

Italie

ACIMALL  
Banca Nazionale del Lavoro

Japon

Ishikawajima-Harima Heavy Industries  
Co., Ltd.  
C. Itoh and Co., Ltd.  
Daishowa Engineering

Norvège

FORINDECO

Pologne

POLIMEX CEKOP  
PAGED

République fédérale d'Allemagne

Heilborn GmbH  
Gesellschaft für Industrie-  
Projektplanung GmbH  
Gebr. Canali KG  
Bison Werke - Bahre and Greten GmbH  
Karl H. Kehr  
Robert Hildebrand Maschinen-Anlagen  
G. Siempelkamp and Co. Maschinenfabrik

Royaume-Uni de Grande-Bretagne  
et d'Irlande du Nord

Stockwell Timber Drying Consultants  
Ltd.  
Sidney Cabbage (Kilns) Ltd.  
Integrated Forest Products Consultants  
UAC International Ltd.  
P.R. Sandwell and Co. (UK) Ltd.

Suède

Kaehrs Maskiner AB  
Jonsereds AB  
AB Karlstads Mekaniska Werkstad  
Maskin AB Broederna Lindqvist  
Kockums Industries AB  
Swedforest Consulting AB

Tchécoslovaquie

FINCOM Ltd.  
LIGNA Foreign Trade Corporation

Annexe IV

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES PROJETS PRESENTES A LA REUNION

Numero du projet	Titre	Capacité annuelle	Investissement total (millions de \$)	Promoteur	Contribution étrangère recherchée (voir notes de bas de page)
WOOD/76/001/LIR	Complexe intégré de transformation du bois	Grumes : 75 000 m <sup>3</sup> Sciages : 25 000 m <sup>3</sup> Panneaux de particules : 6 000 m <sup>3</sup> Placages décoratifs : 2,2 millions de m <sup>2</sup> Portes : 15 000 unités Moules : 4 000 m <sup>3</sup>	6,0	Société libérienne de développement (Libéria)	*
WOOD/76/002/SWA	Scierie et production de particules	Sciages : 19 500 m <sup>3</sup> Particules : 10 400 t	1,6	Société nationale de développement industriel (Swaziland)	1,2,3
WOOD/76/003/ZAI	Production de grumes, de sciages, de traverses et de contreplaqué (modernisation)	Grumes : 72 000 m <sup>3</sup> Sciages : 20 000 m <sup>3</sup> Traverses : 9 600 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 3 600 m <sup>3</sup>	23,0	EXFORKA (Zaire)	*
WOOD/76/004/ZAI	Grumes, sciages, contreplaqué et placages	Grumes : 70 000 m <sup>3</sup> Sciages : 25 000 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 7 000 m <sup>3</sup> Placages : 3 000 m <sup>3</sup>	A déterminer	Service du Plan, Présidence (Zaire)	A négociier
WOOD/76/006/ARG	Pâte de bois	165 000 t	A déterminer	Institute Forestal Nacional (Argentine)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/007/ARG	Pâte de bois	A déterminer	A déterminer	Compania Naviera Perez Compano (Argentine)	*
WOOD/76/010/ARG	Pâte de bois	100 000 t	A déterminer	Voir projet WOOD/76/006/ARG	1,2,3,5,6
WOOD/76/012/INS	Pâte kraft blanche	165 000 t	A déterminer	P.T. Atlas Helau (Indonésie)	2,5,6,7

WOOD/76/014/CHA	Eléments de construction, meubles et colle	Portes planes : 720 000 unités Cadres de portes et de fenêtres : 1,5 millions d'unités Meubles : 200 000 unités Colle : 50 000 t	A déterminer	Chana Timber Marketing Board (Ghana)	*
WOOD/76/015/THA	Exploitation forestière et six scieries (expansion)	Sciages : 6 550 m <sup>3</sup>	0,165	Piphat Forestry Co. Ltd. (Thaïlande)	*
WOOD/76/017/NIR	Placages et contreplaqué	A déterminer	A déterminer	Tes Flush Door Factory (Nigéria)	1
WOOD/76/018/ZAI	Exploitation forestière et production de sciages, de contreplaqué et de placages	Grumes : 180 000 m <sup>3</sup> Sciages : 50 000 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 25 000 m <sup>3</sup> Placages : 5,6 millions de m <sup>2</sup>	A déterminer	FORESCOM (Zaïre)	3
WOOD/76/020/IRA	Eléments de construction	A déterminer	A déterminer	Ministère de l'industrie et des mines (Iran)	1,3
WOOD/76/021/MAL	Scierie et fabrication de meubles et d'éléments de construction	Sciages : 10 000 t Meubles : variable Eléments de construction : variable	A déterminer	Société de développement économique de Sabah (Malaisie)	6,7
WOOD/76/022/TUR	Exploitation forestière et production de panneaux de particules	Panneaux de particules : 67 500 m <sup>3</sup>	A déterminer	Ministère des forêts (Turquie)	2,3,4,5,6
WOOD/76/023/TUR	Deux fabriques de meubles	Meubles d'habitation : 92 000 unités Meubles scolaires : 102 000 unités	7,0	Même promoteur que pour le projet WOOD/76/022/TUR	2,3,4,5,6
WOOD/76/024/PAR	Exploitation forestière, production de papier journal et scierie	Papier journal : 100 000 t Sciages : 50 000 m <sup>3</sup>	161,0	La Industrial Paraguaya S.A. (Paraguay)	1,2,3,5,7
WOOD/76/025/PAR	Fabrication de papier à partir de bambou	Papier : 30 000 t	47,0	Celulosa Nipo Paraguaya S.A. (Paraguay)	*

WOOD/76/026/ARG	Exploitation forestière et production de cellulose	Cellulose à fibres longues : 200 000 t	A déterminer	Coniferas Misionera (Argentine)	1,3,5
WOOD/76/027/CHI	Exploitation forestière et production de sciages, de traverses, de panneaux de particules et de moulures	Sciages : 5 millions de pied-planches Traverses : 15 millions de pied-planches Panneaux de particules : 4 500 t Moulures : 0,5 million de pied-planches	2,3	Forestal y Madera Alonso S.A. (Chili)	1,2,3,5,6
WOOD/76/028/BZE	Exploitation forestière, scierie et production de panneaux et d'éléments de construction	A déterminer	A déterminer	Société de financement du développement (Belize)	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/029/CMR	Exploitation forestière, scierie et production de placages	Grumes : 60 000 m <sup>3</sup> Sciages : 14 000 m <sup>3</sup> Placages : 25 000 m <sup>3</sup>	20,3	Ministère du développement industriel et commercial (République-Unie du Cameroun)	*
WOOD/76/030/PRC	Complexe d'exploitation forestière et de transformation du bois	Grumes : 120 000 m <sup>3</sup> Sciages : 21 000 m <sup>3</sup> Placages déroulés : 22 500 m <sup>3</sup> Placages tranchés : 2 500 m <sup>3</sup>	9,8	Ministère de l'économie rurale (République populaire du Congo)	1
WOOD/76/031/MAG	Exploitation forestière et production de pâte chimique	Pâte chimique : 100 000 t	A déterminer	Ministère du développement rural et de la réforme agraire (Madagascar)	1,3,7
WOOD/76/033/ZAM	Scierie et production de panneaux et d'éléments de construction	Sciages : 327 943 m <sup>3</sup> Panneaux gauffrés : 44 250 m <sup>3</sup> Chambranles de portes : 144 000 unités Cadres de fenêtres : 576 000 unités	21,3	Département des forêts, Gouvernement zambien (Zambie)	*
WOOD/76/036/CHA	Placages décoratifs	Placages décoratifs : 3 560 m <sup>3</sup>		Banque nationale d'investissement (Ghana)	*

WOOD/76/037/PAR	Eléments de meubles et parquets	Eléments de meubles : 3 000 m <sup>3</sup> Parquets : 240 000 m <sup>2</sup>	1,9	Tacurupyta S.A. (Paraguay)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/039/PAR	Centre d'utilisation du bois	Sciages : 5 000 m <sup>3</sup> Eléments de construction : 2 500 m <sup>3</sup> Autres produits : 2 500 m <sup>3</sup>	2,7	Service national des forêts (Paraguay)	2,3,5,6,7
WOOD/76/041/MIM	Sciages, éléments de construction, panneaux et caisses	Bois débités séchés artificiellement : 20 150 m <sup>3</sup> Portes planes : 12 000 unités Chambranles de portes : 12 000 unités Caisses : 160 000 unités Panneaux de fibres : 241 500 unités	9,4	Zomba Wood Processing Plant (Malawi)	2,3,4,5,6
WOOD/76/042/PAP	Mise en valeur des forêts de l'île Manous	Grumes : 200 000 m <sup>3</sup>	0,6	Office national d'investissement et de développement (Papouasie-Nouvelle-Guinée)	*
WOOD/76/043/PAP	Exploitation forestière et traitement de grumes et de bois de trituration	A déterminer	A déterminer	Office des forêts, Département de l'industrie primaire (Papouasie-Nouvelle-Guinée)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/044/HON	Extraction de résine de souches d'arbres	Résine de castilloa : 17 000 t Sous-produits : 3 500 t	6,2	Société hondurienne de mise en valeur des forêts (Honduras)	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/045/HON	Particules de Pitchpin	75 000 t de particules anhydres	5,6	Voir WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/046/HON	Papier journal	Papier journal : 20 000 t	A déterminer	Voir WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/047/HON	Panneaux de fibres durs	Panneaux de fibres durs : 25 000 t	18,5	Voir WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/048/IVC	Traverses	Traverses : 50 000 m <sup>3</sup>		Ministère des eaux et forêts (Côte d'Ivoire)	1,2,3,6,7

WOOD/76/049/IVC	Sciages, placages et contreplaqué	Sciages : 25 000 m <sup>3</sup> de grumes Placages déroulés : 40 000 m <sup>3</sup> de grumes Placages tranchés : 10 000 m <sup>3</sup> de grumes Contreplaqué : 18 000 m <sup>3</sup> de grumes		Voir WOOD/76/048/IVC	*
WOOD/76/050/IVC	Entreprise de menuiserie	Fenêtres : 130 000 unités	A déterminer	Office de développement industriel (Côte d'Ivoire)	1,2,3,4,6,7
WOOD/76/051/MAL	Utilisation de chutes de bois	A déterminer	A déterminer	Office de développement de Pahang Tenggara (Malaisie)	1
WOOD/76/052/MAL	Complexe intégré de transformation du bois	A déterminer	A déterminer	Office fédéral de développement industriel (Malaisie)	1
WOOD/76/053/PER	Pâte thermo-mécanique	Pâte : 22 000 t (phase 1) 45 000 t (phase 2)	14,0	Industrias del Peru (Pérou)	2,3,6
WOOD/76/054/SIL	Complexe intégré de transformation du bois	Grumes : 59 000 m <sup>3</sup> Sciages : 42 000 m <sup>3</sup> Mouleurs : 2 400 m <sup>3</sup> Meubles en bois massif : pour une valeur de 791 000 \$ Meubles à monter : pour une valeur de 446 000 \$ Placages tranchés : 66 500 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 600 000 panneaux Portes : 30 000 unités Poteaux : 10 000 unités	1,6	Société d'industries forestières de Sierra Leone (Sierra Leone)	1,2,3,4,5,6
WOOD/76/055/INS	Scierie et production de contreplaqué	Sciages : 36 000 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 3 millions de panneaux		P.T. Tunggal Yudi Sawmill Plywood (Indonésie)	2,3,5
WOOD/76/056/PAR	Fabrique de mouleurs	240 000 m	0,4	Tropical Lumber S.R.L. (Paraguay)	2
WOOD/76/057/SIL	Scierie et production de placages, de contreplaqué et de panneaux de particules	Sciages : 23 520 m <sup>3</sup> Placages : 5 880 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 4 998 m <sup>3</sup> Panneaux de particules : 5 880 m <sup>3</sup>	A déterminer	Ministère des finances, du développement et de la planification économique (Sierra Leone)	*

WOOD/76/058/CHA	Placages, contre-plaqué, meubles	Placages décoratifs : 800 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 2 400 m <sup>3</sup> Meubles : 600 m <sup>3</sup>	A déterminer	Banque nationale d'investissement (Ghana)	*
WOOD/76/059/CAE	Usine de panneaux de particules	A déterminer	3,5	Société Lorombois, (Empire Centrafricain)	2,3,5,6,7
WOOD/76/060/CHA	Complexe intégré de transformation du bois	Grumes : 25 000 m <sup>3</sup> Sciages : 25 000 m <sup>3</sup> Moultures : 20 000 m <sup>3</sup> Placages : 10 000 m <sup>3</sup> Contreplaqué : 38 000 m <sup>3</sup>	11,0	Banque ghanéenne de sécurité sociale (Ghana)	*
WOOD/76/061/INS	Complexe intégré de transformation du bois	A déterminer	A déterminer	Zone et port francs de Sabang (Indonésie)	*

Notes : 1) Participation au capital

2) Emprunt/crédit fournisseur

3) Fourniture de machines et de matériel

4) Contrat clefs en main

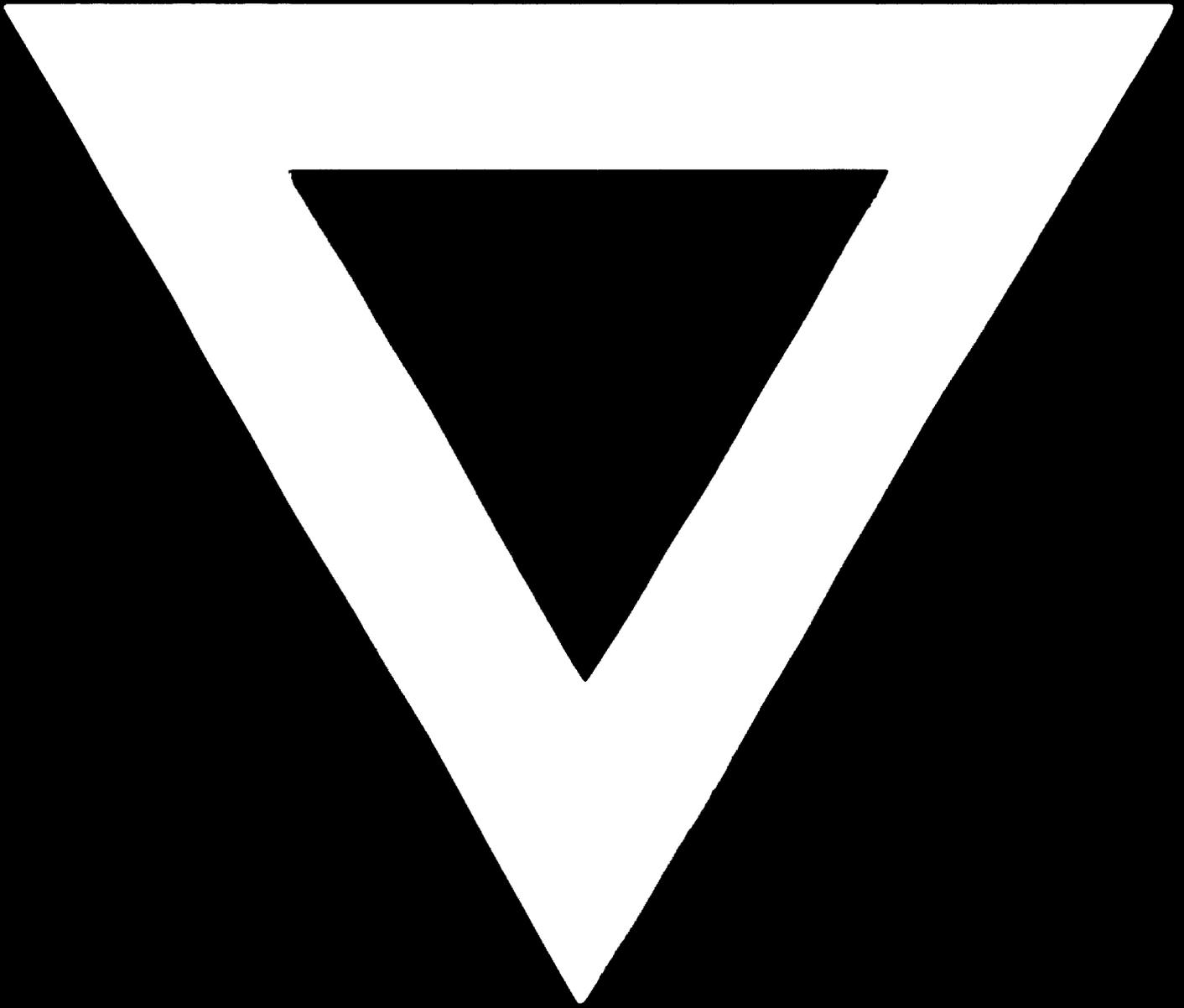
5) Procédés de fabrication

6) Gestion

7) Commercialisation

\* Projet faisant partie du Groupe A

**G - 7**



**79. 11. 12**