



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

08267-F

Distr. LIMITEE

UNIDO/ICIS.73

19 juin 1978

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

Original : ESPAGNOL

DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL ET TRANSFERT DE TECHNOLOGIE AU PEROU*

par

Cristian Gillen Succar

Expert de l'ONUDI

* Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les vues du Secrétariat de l'ONUDI.

id.78-3783

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	3
CHAPITRE I : LE SYSTEME ECONOMIQUE MONDIAL	4
CHAPITRE II : L'AIDE EXTERIEURE AU PEROU ET LA COOPERATION INTERNATIONALE	9
1. L'aide extérieure	9
2. L'Association latino-américaine de Libre-Echange (ALALC)	14
3. Le Groupe andin	15
4. La coopération entre le Pérou et les pays de l'Est	17
5. Les organisations internationales et l'aide au Pérou	19
CHAPITRE III : LE SECTEUR INDUSTRIEL AU PEROU	25
CHAPITRE IV : LA TECHNOLOGIE AU PEROU	33
I. Le cadre juridique	33
II. Le cadre institutionnel	39
III. Les contrats de transfert de technologie	48
IV. L'assujettissement à des lois étrangères	60
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	61

INTRODUCTION

Le présent rapport a pour but de donner une vue synthétique de l'évolution industrielle et du transfert de technologies au Pérou.

A cette fin, il expose tout d'abord la forme que prennent, sur le plan des phénomènes économiques, les relations commerciales et financières entre régimes différents et entre pays qui n'ont pas atteint le même degré de développement, ainsi que la logique interne qui régit ces relations.

Il analyse également les modalités de l'aide extérieure au Pérou et les formes que prend la coopération entre pays situés au même niveau de développement dans notre sous-région.

Il aborde enfin dans l'ensemble du cadre ci-dessus, l'évolution de l'industrialisation, le rôle du capital étranger et le transfert de technologies.

CHAPITRE I

LE SYSTEME ECONOMIQUE MONDIAL

Il existe à l'heure actuelle dans toute la littérature économique et sociale une tendance très marquée à présenter les problèmes économiques et sociaux des divers pays comme s'il s'agissait de problèmes intérieurs aux sociétés, dépourvus de tout lien avec la logique de la croissance et du développement du système mondial au sein duquel ils sont plongés. Le processus de croissance et de développement d'un pays prend ainsi figure de phénomène interne.

L'exacerbation du processus de sous-développement de la majorité des sociétés a toutefois donné naissance à des analyses d'une orientation différente, où l'on commence à admettre que certains facteurs extranationaux contribuent à engendrer le sous-développement. Cette nouvelle orientation correspond à la première étape de la dépendance. Cette thèse nouvelle explique dans une perspective plus large que la précédente les problèmes des sociétés sous-développées, sans toutefois pénétrer la logique interne qui préside au développement du système économique mondial. C'est dire qu'elle ne permet pas de comprendre, sur le plan essentiel, les relations entre le capitalisme et ce qu'on appelle aujourd'hui le socialisme, ni celles qui existent entre les pays dont les modes et les degrés de développement sont différents.

Sur le plan des phénomènes économiques, le processus de croissance et de développement de l'économie mondiale se manifeste essentiellement dans les relations commerciales et financières, qui sont l'expression des processus de mise en valeur et d'accumulation du capital.

En ce qui concerne les relations commerciales, il convient de distinguer deux aspects qui expriment la dynamique et les tendances de ce type d'échanges. Le premier, c'est que la plus grande partie du commerce a lieu entre pays développés; le second, c'est que les relations commerciales entre pays développés et sous-développés sont plus actives que celles qui existent entre ces derniers et ceux qui sont en train de passer au socialisme. C'est ce que montrent les chiffres du tableau 1 ci-après.

Tableau No 1

REPARTITION EN POURCENTAGE DU COMMERCE MONDIAL EN 1967

Destination	Pays capitalistes évolués	Pays sous-développés	Pays socialistes	Total mondial
Origine				
Pays capitalistes évolués	52,7	14,2	2,9	69,6
Pays sous-développés	13,9	3,8	1,0	18,7
Pays socialistes	2,8	1,6	7,1	11,7
Total mondial	69,3	19,7	11,0	100,0

Source : ONU CNUCED : Etude sur le commerce international et le développement, New York, 1969.

En ce qui concerne les relations d'ordre financier au niveau mondial, qui sont l'autre élément entrant dans le cadre des relations économiques, on constate qu'elles sont beaucoup plus actives entre pays capitalistes évolués qu'entre ces derniers et les pays sous-développés. Il faut toutefois indiquer que dans les pays sous-développés, on obtient pour des investissements moindres des bénéfices plus importants. Cette constatation économique et non statistique nous permet d'établir que la dynamique de la mise en valeur s'exerce non pas dans les relations entre pays développés, mais entre ces derniers et les sous-développés. C'est ce que montrent les chiffres du tableau No 2 ci-dessous.

Tableau No 2

INVESTISSEMENTS EXTERIEURS DES ETATS-UNIS DE 1959 A 1963

(en millions de dollars)

	Accroissement des investissements	Bénéfices	Sorties de capitaux
1. Amérique latine	1 250	5 297	- 4 046
2. Asie	1 371	6 258	- 5 154
3. Europe	8 571	3 748	- 4 723

Source : C. Julien, l'Empire américain.

En second lieu, il nous faut indiquer que les rapports financiers existent, non seulement dans le cadre du capitalisme, mais encore entre ce dernier et les pays socialistes ou en train de passer au socialisme, encore qu'il convienne de faire observer que leurs modalités sont alors différentes.

S'il est vrai qu'il s'agit là d'un type de relations non encore généralisé, il existe déjà des éléments qui permettent d'affirmer que cette tendance ira progressivement croissant. Nous voyons ainsi que les pays de l'Est et ceux de l'Occident ont conclu quelque mille contrats de coopération industrielle^{1/} et ce essentiellement :

- 1) Dans le domaine de la coproduction, qui représente environ 30,2 % du total;
- 2) Pour la fourniture d'installations complètes, soit environ 28,8 %;
- 3) Pour la cession de licences en échange de produits manufacturés, soit environ 24,8 %;
- 4) Dans le domaine de la sous-traitance pour environ 5,4 %.

Les pays socialistes qui ont conclu le plus grand nombre de contrats sont la Hongrie avec 29,6 %, la Pologne avec 25,8 %, la Roumanie avec 19,5 % et l'Union soviétique avec 13,4 %. Les principaux contractants capitalistes ont été la République fédérale d'Allemagne avec 25,5 %, la France avec 16 %, l'Autriche avec 11,8 %, les Etats-Unis avec 8,8 %, le Japon avec 8,7 %, l'Italie avec 7,8 %, la Suède avec 7 % et l'Angleterre avec 5,7 %.

On possède également des preuves concrètes de l'existence et de l'évolution des relations financières entre pays socialistes et pays sous-développés^{2/}. Nous citerons par exemple la coopération entre l'Union soviétique et l'Inde pour la construction des complexes sidérurgiques de Bhilai et Bokara, la coopération de l'Union soviétique avec l'Egypte pour l'agrandissement de l'aciérie de Héliouan et la mise en route du premier stade de l'usine d'aluminium de Nag-Hammadi, et l'accord de coopération économique entre la Tanzanie et la Tchécoslovaquie pour la construction de biens

^{1/} Economic Commission for Europe, A statistical outline of recent trends in industrial co-operation (Nations Unies, août 1976, Trade/AC. 3/R.8).

^{2/} Pour plus de détails voir : Romer, Christophe et Solare, Michel, Accords conclus par les pays socialistes européens avec les pays en voie de développement. (Centre de recherche sur l'U.R.S.S. et les pays de l'Est, Université de Strasbourg 100.)

d'investissement. En ce qui concerne l'Amérique latine, l'Union soviétique a signé le 13 février 1974 un accord portant création d'une commission technico-économique soviéto-argentine, la Tchécoslovaquie a conclu avec l'Argentine un accord de coopération scientifique et technique portant principalement sur l'industrie lourde et la construction de machines-outils et au Pérou la Hongrie participe à la construction d'une usine de verre alcalin et la Roumanie à une usine de machines-outils par enlèvement de métal.

Ces relations commerciales et financières qui s'établissent à l'échelon mondial entre régimes de production différents sont des manifestations de la dynamique et de la logique interne du système économique mondial.

Cette dynamique et cette logique sont essentiellement régies par les processus de création des plus-values et de reproduction des conditions objectives et subjectives de travail^{3/} qui sont ceux du mode de production dominant dans le système économique mondial^{4/}.

Ces processus ont pris au cours du temps des modes de développement différents. A l'heure actuelle, la création des plus-values à l'échelle mondiale est alimentée par le capital financier (qui comprend le capital commercial, bancaire et de production) et, au sein de l'unité indissociable que constitue le capital financier, c'est le capital de production qui joue le rôle moteur. Quant à la reproduction des conditions de travail, elle s'effectue aujourd'hui principalement d'une part par la production massive de biens de consommation populaire destinés aux travailleurs et de l'autre par la fabrication d'un outillage perfectionné à commande programmée destiné à construire des machines ainsi que par l'informatique et l'électronique. Ce processus a donné naissance à une nouvelle division internationale du travail qui repose sur le déplacement vers les pays sous-développés de certaines branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement, qui nécessitent une mécanisation intensive et qui ne jouent pas un rôle moteur

^{3/} Les processus de création des plus-values et de reproduction des conditions de travail sont considérés comme une unité totale indissociable.

^{4/} Barrantes, Salvador; Gillen, Cristian; Velarde, Nora : Los Imperios Financieros y el Modo Capitalista de Producción como Dominante a nivel mundial Lima (Pérou), Ed. Horizonte, 1975.

central comme la sidérurgie, la métallurgie non ferreuse et certaines industries chimiques, pétrochimiques et mécaniques. On voit également apparaître dans ces sociétés des branches productrices de biens de consommation durables telles que la construction automobile et celle des appareils ménagers (réchauds de cuisine, réfrigérateurs, téléviseurs, etc.).

Dans cette nouvelle division internationale du travail on constate pour la première fois l'apparition dans les pays sous-développés de branches de production destinées à reproduire les conditions objectives du processus du travail à l'échelle mondiale, alors qu'il n'y avait autrefois que des branches d'activité productrices de biens de consommation finale destinées à reproduire la création des plus-values. Dans les sociétés sous-développées, c'étaient autrefois l'agriculture et les mines qui suppléaient à l'absence d'activités destinées à reproduire les conditions de travail, et qui fournissaient les devises permettant d'acquérir les produits intermédiaires et les biens d'investissement nécessaires à leurs modes de travail.

L'apparition de certaines branches productrices de biens intermédiaires (sidérurgie, chimie et pétrochimie de base, etc.) et de biens d'investissement dans les sociétés sous-développées s'effectue sous des formes différentes de celles qu'elle a prise dans les sociétés développées. Ces branches font leur apparition dans les pays sous-développés alors qu'elles ne sont plus celles qui, à l'échelle mondiale, assurent le dynamisme du processus de création des plus-values et de travail, avec toutes les conséquences qui en résultent sur le plan de leurs marges bénéficiaires, de leur intensité en capital et des possibilités d'innovation technologique. C'est ce qui a motivé la participation totale ou partielle des Etats à la gestion des entreprises productrices de certains biens intermédiaires dites "de base"^{5/} ainsi qu'à celle de certaines unités de production de biens d'investissement.

^{5/} C'est ainsi que les qualifie Pierre Judet dans son ouvrage : L'industrialisation des pays du bassin méditerranéen. Processus d'internationalisation et perspectives de coopération entre "Nord" et "Sud".

CHAPITRE II

L'AIDE EXTERIEURE AU PEROU ET LA COOPERATION INTERNATIONALE

Nous présenterons ici une brève analyse de l'aide extérieure qu'a reçue le Pérou depuis le début du siècle, afin d'exposer les formes qu'elle a prises et les résultats qu'elle a produits. Nous examinerons également les formes de coopération entre pays sud-américains qui sont apparues depuis les années 60 et le nouveau mode de coopération qui se manifeste entre le Pérou et certains pays socialistes. Nous traiterons également du rôle joué par certains organismes internationaux dans l'aide au Pérou.

1. L'aide extérieure

La première phase de l'aide extérieure apportée au Pérou au cours de notre siècle en a occupé approximativement les trois premières décennies. Elle a consisté essentiellement en prêts accordés aux gouvernements successifs afin de réaliser des travaux de modernisation urbaine (principalement à Lima), des travaux d'irrigation destinés à favoriser l'agriculture, et des constructions ferroviaires. Jusqu'à la fin de la première Guerre mondiale, ces prêts sont venus d'Europe, et avant tout de l'Angleterre, pays avec lequel le Pérou avait le plus de liens commerciaux et financiers. Mais depuis la fin de la Première Guerre mondiale, les prêts les plus importants ont été accordés par les Etats-Unis^{6/} avec lesquels le Pérou avait commencé à entretenir des relations commerciales et financières plus étroites. En 1920, 60 % des matières premières du Pérou étaient exportées aux Etats-Unis, desquels le pays tirait une proportion analogue de ses importations.

C'est à la même période qu'a commencé à se manifester avec une certaine vigueur une nouvelle forme de ce qu'on appelle l'aide extérieure, à savoir celle des investissements directs, qui ont atteint 123,7 millions de dollars au cours des trois premières décennies et ont été principalement orientés vers les industries extractives et l'agriculture exportatrice. Les investissements industriels proprement dits n'ont atteint que 3,2 millions de dollars^{7/}.

^{6/} Les prêts les plus importants ont été accordés au gouvernement Leguia par la Weld and Company de New York, les banquiers new-yorquais J. & W. Seligman et la National City Company (holding de la National City Bank).

^{7/} Malpica, Carlos : El Mito de la ayuda exterior, Lima, Ed. Horizonte, 1967.

Au cours des années 30, les Etats-Unis ne se sont guère intéressés à l'aide à l'étranger. Ils se montraient alors fort sceptiques en matière de prêts aux gouvernements de l'Amérique latine et notamment à celui du Pérou. Cette situation était due d'une part à la crise mondiale, et de l'autre à la nouvelle conception politique et économique de l'aide extérieure qui commençait à se manifester aux Etats-unis, conception favorable aux investissements directs des grandes entreprises multinationales qui commençaient alors à jouer un rôle important dans l'économie de l'Amérique du Nord.

La seconde phase de l'aide extérieure a commencé vers la fin de la Seconde Guerre mondiale et a été essentiellement caractérisée par le rôle dominant joué dans le cadre de l'aide extérieure par les investissements privés directs des Etats-Unis dans l'économie péruvienne, et avant tout dans les secteurs minier et industriel. Cette forme d'aide a fait passer au second rang les emprunts publics destinés aux travaux d'infrastructure et aux chemins de fer qui avaient constitué, comme nous l'avons dit, la forme d'aide la plus importante au cours des premières décennies du siècle. Il faut toutefois faire observer qu'à partir de 1959, l'aide extérieure au Pérou a subi certaines modifications qui y ont ajouté des prêts destinés à des réalisations de caractère social telles que les programmes d'éducation, de santé publique, etc.^{8/}.

Cette forme d'aide reposait sur une idéologie politique entretenue par les gouvernants des Etats-Unis, qui considéraient que le capital privé de leur pays offrait de vastes possibilités de solution efficace des problèmes économiques et sociaux des peuples de l'Amérique latine. Aussi avaient-ils souligné, lors de diverses conférences nationales, la nécessité de créer dans les pays d'Amérique latine des conditions propres à attirer les investissements étrangers directs. A la conférence interaméricaine tenue à Bogota (Colombie) en 1948, à laquelle assistaient tous les ministres des Affaires étrangères des pays d'Amérique, les Etats-Unis avaient, par la voix de leur Secrétaire d'Etat, recommandé aux pays d'Amérique latine de s'efforcer, au lieu de solliciter des prêts, de créer des conditions favorables aux investissements étrangers privés.

^{8/} Ces programmes sociaux ont principalement été réalisés dans le cadre de ce qu'on a appelé l'Alliance pour le Progrès.

Cette position du Gouvernement des Etats-Unis à l'égard de l'aide extérieure s'est manifestée de la façon la plus nette dans la réponse faite en 1958 au président brésilien Juscelino Kubitschek alors que ce dernier, dans sa campagne intitulée "Operacion Panamericana" exposait les problèmes de l'Amérique latine et réclamait d'urgence l'aide de l'Amérique du Nord. Le 18 novembre 1958, répondant aux demandes d'aide extérieure de l'"Operacion Panamericana", M. Douglas C. Dillon, sous-secrétaire d'Etat déclarait : "Les emprunts de caractère public ... ne pourront jamais remplacer l'initiative et le capital privés ... il faut lever les obstacles qui empêchent l'entrée des capitaux privés dans les pays qui désirent attirer les investissements ... augmenter les incitations ... ce qu'il faut, c'est maintenir une atmosphère d'hospitalité dans laquelle l'entreprise privée puisse opérer avec confiance".

En 1959, du fait des changements sociaux et politiques qui commençaient à se produire en Amérique latine, des prêts destinés à promouvoir des programmes de caractère social vinrent s'ajouter à la forme principale de l'aide extérieure. La même année, sur l'initiative du Gouvernement des Etats-Unis, la Banque Interaméricaine de Développement (BID) commençait ses opérations, avec un capital encore modeste. En outre, le Gouvernement des Etats-Unis créait un fonds de 500 millions de dollars destiné, par l'intermédiaire de la BID, à financer au moyen de prêts assortis de conditions souples, des projets latino-américains ayant une portée sociale. (Ce fonds représentait environ 2 dollars par habitant de l'Amérique latine).

En 1961, les Etats-Unis cessèrent pour la première fois de considérer les investissements privés étrangers directs comme la seule forme importante d'aide extérieure. Cette modification de la conception philosophique et politique des Etats-Unis en matière d'aide à l'Amérique latine donna naissance à ce que l'on a appelé l'"Alliance pour le Progrès". En août 1961 le Conseil Interaméricain Economique et Social (C.I.E.S.) tenait à Punta del Este (Uruguay) une réunion extraordinaire lors de laquelle fut rédigée la Charte de Punta del Este. En vertu de cette charte, les Etats-Unis s'engageaient à fournir la plus grande partie d'un montant de 20 milliards de dollars destinés à apporter une aide technique et financière aux pays d'Amérique latine. Le Canada, les pays de l'Europe occidentale et le Japon apportaient leur concours à cette proposition. On espérait grâce à l'aide de tous

ces pays atteindre un accroissement annuel moyen d'environ 2,5 % du revenu par habitant dans la région. On espérait également "réduire ... les différences du niveau des revenus entre les pays ibéro-américains, en stimulant un développement plus rapide de ceux qui sont relativement moins développés et en leur accordant la plus haute priorité dans la répartition des ressources et d'une façon générale dans la coopération internationale". En ce qui concerne l'industrie, on se proposait pour objectif "d'accélérer le processus d'industrialisation rationnelle afin d'augmenter la productivité totale de l'économie, en utilisant à plein la capacité et les services des secteurs tant privé que public, en faisant appel aux ressources naturelles de la région et en assurant un emploi productif et bien rémunéré aux travailleurs en chômage total ou partiel. Dans ce processus d'industrialisation, il y a lieu d'apporter une attention particulière à la création et au développement d'industries productrices de biens d'investissement."

Nous analyserons brièvement les résultats de cette aide en termes généraux ainsi que ceux qu'a obtenus l'Alliance pour le Progrès, en raison des grandes espérances que ce programme avait fait naître chez les gouvernants latino-américains.

Au cours de la période 1950-1968, l'aide extérieure sous ses différentes formes n'a contribué que pour 4 % à l'épargne nationale totale. Ce qui revient à dire que c'est l'effort interne qui a apporté une contribution décisive au processus de mise en valeur nationale, alors que la soi-disant aide extérieure a contribué essentiellement au processus de mise en valeur internationale grâce à des sorties massives de capitaux sous différentes formes : bénéfiques, paiement de redevances, intérêts de la dette extérieure, etc. Il est donc entièrement faux que ce soit l'aide extérieure qui ait le plus contribué à la formation de l'épargne du Pérou. Ce qui s'est passé a été surtout dû au fait que cette aide a porté sur des activités destinées, non pas à satisfaire les besoins fondamentaux de la population péruvienne, mais à maximiser le processus d'extraction de plus-values et à reproduire les conditions de travail des pays développés. La première forme qu'a prise cette aide, à savoir les emprunts destinés à la construction de chemins de fer et aux travaux d'infrastructure, a ainsi permis aux pays développés, en exportant leurs excédents de capitaux financiers, de développer leur sidérurgie et leur métallurgie non ferreuse, branches qui exerçaient alors chez eux un rôle prépondérant. De même, en orientant leurs investissements vers les mines

et l'agriculture exportatrice, ils ont pu se procurer l'équipement nécessaire à leurs procédés de travail. Dans la deuxième phase de l'aide extérieure, la tendance antérieure s'est poursuivie, mais sous des formes différentes, les investissements étrangers se portant de préférence vers les mines et vers certaines branches d'activité industrielles destinées à une utilisation intensive de techniques, d'outillages et de matériels étrangers et non à la solution des problèmes de structure du pays. C'est ce que nous démontrerons en analysant le développement du secteur industriel au Pérou.

En ce qui concerne l'Alliance pour le Progrès qui s'était assignée l'objectif plus ambitieux d'atteindre un accroissement moyen annuel de 2,5 % du revenu par habitant, et de réduire les différences de revenus entre les divers pays d'Amérique latine, comme nous l'avons dit plus haut, ces objectifs n'ont pas été atteints. Nous constatons que cet accroissement de 2,5 %, relativement faible s'il s'agit de réduire l'écart qui nous sépare des pays développés, n'a pas été atteint dans la plupart des pays de la région au cours de la décennie de l'Alliance pour le Progrès. Au cours de cette période, le taux d'accroissement au Pérou a été de 2 % c'est-à-dire inférieur à celui qu'il avait atteint au cours de la décennie précédente (1950-1960) à savoir 2,9 %. En ce qui concerne la réduction des différences de revenus entre pays de l'Amérique latine, cet objectif a été si peu atteint que les six pays qui, en 1960, disposaient du revenu par habitant le plus élevé, à savoir l'Argentine, l'Uruguay, le Venezuela, le Mexique, le Chili et Panama, étaient encore au premier rang en 1970. De même ceux qui étaient au dernier rang en 1960 à savoir Haïti, la Bolivie, le Honduras et le Paraguay, y étaient encore en 1970. Quant au Pérou, qui était au huitième rang en 1960, il n'était plus qu'au dixième en 1970.

L'Alliance pour le Progrès se proposait également, comme nous l'avons dit, de favoriser l'industrialisation. Cet objectif n'a pas non plus été atteint pour l'ensemble de la région, et entre autres pour le Pérou.

Au Pérou, les facteurs de cet échec ont été entre autres les suivants :

- 1) On n'a pas fait un usage prépondérant des ressources nationales, parce que l'on a eu de plus en plus recours à des fournitures importées par les filiales des entreprises multinationales;
- 2) Les problèmes de l'emploi et du sous-emploi se sont aggravés du fait de l'installation croissante d'entreprises étrangères économisatrices de main-d'oeuvre;

3) L'appel aux possibilités du secteur public a été limité^{9/}.

L'échec de l'aide extérieure, la détérioration progressive des termes de l'échange et des relations financières entre les pays de la région et les pays développés^{10/}, le besoin croissant de marchés élargis ressenti par les filiales d'entreprises multinationales installées dans le secteur industriel des sociétés sud-américaines, tout cela a amené certains pays d'Amérique latine à créer entre eux des formes de coopération tendant à former un marché élargi et de jeter les bases d'une intégration et d'une complémentarité de leurs économies.

C'est dans ce contexte que s'est créée l'Association latino-américaine de Libre-Echange (ALALC) et ensuite le Groupe andin. L'autre forme de coopération qui s'est manifestée a été, comme nous l'avons indiqué, celle des relations avec les pays de l'Est qui n'avaient pu se développer antérieurement en raison des restrictions politiques imposées par le type de l'aide extérieure accordée aux pays de la région. Nous analyserons plus loin les diverses formes de coopération signalées plus haut.

2. L'Association latino-américaine de Libre-Echange (ALALC)

Le 18 février 1960, sept pays sud-américains ont signé à Montevideo (Uruguay) un traité multilatéral portant sur l'établissement d'une zone de libre-échange afin de créer un marché élargi et des relations entre les pays dont les niveaux de développement étaient les moins dissemblables. Cette zone de libre-échange était destinée à se compléter, le délai prévu à cet effet étant de 12 ans.

Le traité de Montevideo se proposait également de jeter les bases d'une intégration et d'une interdépendance entre les pays signataires, à savoir : Mexique, Pérou, Brésil, Argentine, Uruguay, Chili et Paraguay. L'Equateur, la Colombie et le Venezuela y ont adhéré par la suite.

^{9/} Pour plus de détails voir Malpica, Carlos : Decada de Esperanzas y Fracasos, Lima (Pérou), Ed. Horizonte, 1975.

^{10/} En 1925, pour importer une tonne de produits fabriqués, le Pérou devait exporter deux tonnes de matières premières. En 1968, il lui fallait en exporter trois tonnes et demie. En ce qui concerne les relations financières, de 1950 à 1968 les Etats-Unis ont investi 391 millions de dollars, et il a fallu leur verser, à titre d'intérêts et dividendes, 965 millions de dollars, c'est-à-dire près de deux fois et demie le montant investi.

A la fin des années 60, vu la modestie des résultats atteints^{11/} qui rendait impossible la réalisation des objectifs assignés à l'Association latino-américaine de Libre-Echange, la création de la zone de libre-échange a été reportée à 1980.

Les principales raisons pour lesquelles les buts assignés n'ont pu être atteints sont : la différence assez marquée entre les niveaux de développement des pays signataires du traité; la lenteur mise à abaisser les barrières douanières; les différences de position politique qui n'ont pas permis d'arriver à des accords efficaces d'intégration économique entre les pays intéressés. Ce sont là les raisons qui ont incité les pays signataires du traité de Montevideo situés à des niveaux de développement plus voisins à constituer des sous-régions d'intégration économique. C'est dans ce contexte que s'est formé le Groupe andin.

3. Le Groupe andin

Le 16 août 1966 les présidents du Venezuela, de la Colombie et du Chili et les délégués de ceux de l'Equateur et du Pérou ont signé la déclaration de Bogota qui a donné naissance au Groupe andin.

La première démarche qui a suivi a été la constitution d'une Commission mixte chargée de proposer les moyens d'élargir les accords d'intégration entre les pays signataires. Cette commission mixte a tenu sa première réunion à Vina del Mar en juin 1967, et la seconde à Quito en juillet de la même année afin d'élaborer la politique d'intégration de la région. Dans sa troisième réunion, tenue à Caracas en août 1967, elle a rédigé le texte fondamental d'un accord sous-régional qui a été soumis à l'approbation de la réunion du Conseil des Ministres de l'ALALC, qui la lui a accordée par sa résolution No 203 du 2 septembre.

Le 26 mai 1969, à Bogota, les plénipotentiaires de la Colombie, de l'Equateur, du Pérou et de la Bolivie^{12/} ont signé l'accord d'intégration sous-régionale, qui fut approuvé par le comité exécutif permanent de l'ALALC dans sa résolution No 179. Le Venezuela a adhéré au Groupe andin quatre ans plus tard.

^{11/} En 1968, le Pérou n'a traité avec les pays de l'ALALC que 5,5 % de ses exportations et 14,1 % de ses importations.

^{12/} La Bolivie a adhéré le 16 août 1967 à la Déclaration de Bogota.

Le Groupe andin a réalisé certaines actions destinées à renforcer l'intégration économique des pays de la sous-région. Il faut mentionner avant tout l'établissement d'un programme pour les industries métalliques, mécaniques, et automobiles. Il a également institué, par ses décisions No 24, 84 et 85 un traitement commun des capitaux et de la technologie étrangers. La Décision No 24 a créé un "Régime commun de traitement des capitaux étrangers et des marques, brevets, licences et redevances". La décision No 84 a jeté "les bases d'une politique technologique" et la décision No 85 a créé un "Règlement d'application des normes de la propriété industrielle. Les décisions 24 et 84 sont appliquées par les pays qui constituent le Groupe andin mais non la décision 85.

En ce qui concerne l'application effective des décisions No 24 et 84, on ne possède pas d'informations permettant d'en préciser les résultats. On peut toutefois indiquer que la mise en oeuvre de ces décisions, et en particulier de la décision No 24 se heurtent à des difficultés.

Ces dernières sont essentiellement dues aux changements politiques intervenus dans la région, notamment au Chili et en Bolivie, pays opposés à un contrôle des investissements et de la technologie étrangers. Cette contradiction a entraîné le retrait du Chili du Groupe andin. En Colombie également il existe une tendance à la libéralisation de l'économie, appuyée par la grande offensive lancée par l'Association des chefs d'entreprise (ANDI) pour obtenir la modification de la politique de l'Assemblée de l'Accord de Carthagène (JUNAC)^{13/}.

En octobre 1975, l'Equateur n'avait pas encore promulgué les décrets d'application. Quant au Venezuela, l'administration chargée d'étudier et d'autoriser les contrats de licence n'en avait autorisé en 1975 qu'un nombre très réduit. Le dilemme était le suivant : accélérer le processus sans appliquer correctement la loi, ou bien le paralyser^{14/}.

Au Pérou, s'il est vrai que la décision No 24 a été mise en application, il faut toutefois faire observer que les récents changements politiques tendant à libéraliser l'économie viennent à l'encontre de cette application.

^{13/} Gonod, Pierre : Le transfert technologique et la coopération interaméricaine pour le développement, octobre 1976.

^{14/} Gonod, Pierre : op. cit.

Nous voyons ainsi que la responsabilité de l'autorisation des contrats de technologie n'incombe plus à l'Institut d'Investigation des Technologies Industrielles et des Normes Techniques (ITINTEC) mais à la Commission nationale des Investissements et Technologies Etrangères (CONITE) organisme du secteur de l'Economie et des Finances. On constate également une réduction progressive de l'importance d'organismes tels que Industrias del Peru (INDUPERU) fondés pour créer une demande de technologies nationales.

Ces changements politiques ont également influé sur l'application de la décision No 84. Nous voyons ainsi que sur les projets andins de développement technologique destinés à résoudre les problèmes spécifiques d'intérêt commun en matière d'assimilation, d'adaptation et de création de connaissances scientifiques et techniques, deux seulement sont en application, celui du cuir et celui des bois tropicaux.

Outre les problèmes signalés, il faut indiquer que dans l'application des décisions No 24 et 84, la quasi-totalité des pays ont mis un accent excessif sur les aspects relatifs au contrôle (élimination des clauses restrictives, réduction du paiement des redevances, etc.) en négligeant les aspects actifs du processus de transfert de technologies tels que le choix entre les technologies, la composition du "paquet" technologique et le développement de la technologie nationale. C'est dire que la sous-région manifeste une tendance marquée à traiter la technologie uniquement du point de vue de sa valeur d'échange et non de sa valeur d'usage^{15/}.

4. La coopération entre le Pérou et les pays de l'Est

L'intensification à l'échelle mondiale des relations commerciales et surtout financières a donné naissance à des formes de coopération entre systèmes différents et ce, non seulement entre pays développés et ceux qu'on appelle socialistes, mais encore entre ces derniers et les sous-développés, comme nous l'avons indiqué au chapitre I. Cette coopération entre pays capitalistes évolués et pays socialistes prend des formes diverses, la plus importante étant la coproduction, suivie de la fourniture d'usines clefs en main, de l'octroi de

^{15/} Pierre Judet et Jaques Perrin, dans leur ouvrage : Problématique Economique, Paris, Librairies Techniques, 1977, exposent une analyse tendant à traiter la technologie comme un produit et non comme une marchandise.

licences et de la sous-traitance. En ce qui concerne la coopération entre pays sous-développés et socialistes, il faut surtout signaler la fourniture d'usines complètes, comme nous en avons donné des exemples concrets au premier chapitre du présent rapport.

Au Pérou, la coopération avec les pays de l'Est dans le secteur industriel se limite à deux projets, celui du verre alcalin qui s'exécute avec la participation de la Hongrie et celui des machines-outils par enlèvement de métal avec les Roumains.

Le projet relatif au verre alcalin fait partie du complexe industriel du verre que réalise la Corporacion Financiera Nacional (COFIDE). Il prévoit un investissement d'environ 15 millions de dollars, son capital social étant apporté pour 40 % par l'entreprise hongroise Tungsram Comimex, pour 30 % par la COFIDE et le reste par des actionnaires divers.

A l'heure actuelle, les études de faisabilité sont achevées et le projet est entré dans la phase de construction et de montage dirigée par les Hongrois en coordination avec le personnel de la COFIDE.

Le projet des machines-outils est plus avancé que le précédent car on est en train de monter les tours et les perceuses. L'usine envisage pour 1978 la production de 104 tours et 71 sur lesquels 84 tours et 56 perceuses sont destinés au marché intérieur, 20 tours au Venezuela et à l'Equateur et 15 perceuses à la Colombie.

Quarante-neuf pour cent du capital social appartient aux Roumains, 25,5 % à la COFIDE et les 25,5 % restants à INDUPERU. Le COFIDE a subordonné tout nouvel apport à la condition que l'usine se borne à la fabrication de perceuses qui a été affectée au Pérou dans le cadre du Groupe andin, ce qui n'est pas le cas pour les tours. De leur côté, les Roumains entendent couvrir leur participation au capital de l'entreprise au moyen de fournitures d'outillage et des livraisons CKD que son fonctionnement exige.

On voit que les deux projets comportent une participation des pays de l'Est à la propriété de l'entreprise, à la différence des formes de coopération d'autres pays de l'Est qui, jusqu'à présent, ont eu pour règle de ne pas détenir la propriété de moyens de production. COFIDE et INDUPERU considèrent l'un et

l'autre la participation de la Hongrie et de la Roumanie à la propriété des entreprises comme une garantie de succès. Cette façon de garantir le bon fonctionnement de l'usine diffère de celle qu'emploient les pays développés et certains pays sous-développés tels que l'Algérie dans leurs relations de coopération avec les pays de l'Est. Pour garantir la bonne fin des projets, ces pays paient l'apport de technologie, d'outillage et de matériel au moyen de la production de l'usine. Ce procédé est préférable à celui qu'a adopté le Pérou car il évite des sorties de devises et ne contribue pas à la dépendance qu'engendre la propriété étrangère des moyens de production.

5. Les organisations internationales et l'aide au Pérou

Le Pérou reçoit depuis quelque temps une aide financière et technique de divers organismes internationaux, pays et fondations.

S'agissant d'aide financière, il faut signaler le rôle joué par le Fonds monétaire international (FMI) dans la crise actuelle que traverse le Pérou et dont les répercussions sont politiques, sociales et économiques.

Pour accorder au Pérou un crédit lui permettant d'alléger le déficit de sa balance des paiements, le FMI a exigé de son gouvernement l'adoption d'une série de mesures de politique économique, dont les plus remarquables sont les suivantes :

1. Réduction des dépenses publiques.

1.1 Ramener à 400-500 millions de dollars les dépenses du secteur public en réduisant les montants affectés à l'acquisition de produits et de biens d'investissement, et en liquidant ou en consolidant certaines obligations de l'Etat.

1.2 Ne pas augmenter les rémunérations des travailleurs du secteur public.

1.3 Faire en sorte que les entreprises publiques couvrent tous leurs besoins de financement interne au moyen d'ajustements des prix des biens et services qu'ils produisent et fournissent. A cet égard on insiste en particulier sur la nécessité d'augmenter le prix de l'essence, vu la crise financière que traverse l'entreprise Petroleos del Peru (Petro-Peru).

- 1.4 Ne contracter aucun nouvel endettement extérieur pour la couverture du déficit du secteur public.
2. Autres recommandations
 - 2.1 Supprimer le système de restriction des importations qui date de la présidence Belaunde et celui des certificats d'importation récemment institué, pour adopter un système ne comportant pas de restrictions à l'importation.
 - 2.2 Dévaluation de la monnaie de façon à ce qu'elle atteigne une "valeur réelle". Cette dévaluation devra d'abord être importante, puis être suivie de mini-dévaluations.
3. Augmentation des impôts
 - 3.1 Suspension de toutes concessions et encouragements fiscaux.
 - 3.2 Adoption d'un impôt d'urgence sur la richesse, sous la forme d'une taxation de la propriété urbaine et rurale.
 - 3.3 Suppression des exonérations d'impôts sur les exportations traditionnelles, ainsi que de l'option d'en différer le paiement pendant trois ans.
 - 3.4 Adoption d'un impôt sur les rémunérations non salariales frappant les travailleurs indépendants à revenus élevés (avocats, médecins, architectes, etc.)^{16/}.

Les moyens ci-dessus portent nettement la marque des théories du FMI. Rappelons à titre d'exemple que des mesures analogues ont été recommandées après la guerre de Corée aux Philippines, puis au Mexique et au Brésil, et le sont actuellement au Zaïre et à l'Egypte^{17/}.

La doctrine sur laquelle s'appuie le FMI pour recommander ses mesures de politique économique aux pays en crise repose sur un ensemble articulé de principes théoriques tendant à garantir le processus de mise en valeur et d'accumulation du grand capital à l'échelle mondiale, aux dépens d'un développement national autonome et permanent. Nous voyons ainsi que l'un des principes fondamentaux du FMI est la considération des avantages comparés

^{16/} Malpica, Carlos : El papel del capital extranjero durante el gobierno militar. A parafre.

^{17/} Le Monde, "Gendarme du grand capital". Julia Juruna, octobre 1977.

et de la panoplie des facteurs, qui l'amène à préconiser la liberté du commerce, facilitant ainsi la pénétration et la libre circulation du capital étranger. Dans les pays les plus faibles, cette pratique entraîne un déséquilibre du commerce extérieur et des distorsions de l'appareil productif qui finit par les mener à la crise.

Pour résoudre les crises, le FMI met uniquement l'accent sur leurs manifestations formelles et non sur leurs caractères essentiels. Cette façon d'aborder les crises lui permet de ne porter aucune atteinte à la dynamique et à la logique du grand capital. Pour résoudre les crises, le FMI se préoccupe essentiellement du déficit fiscal, du niveau des prix, du déficit de la balance commerciale et de celle des paiements, de la rémunération du travail, du volume du crédit bancaire, de l'insuffisance de moyens de paiement internationaux, etc., mais non de problèmes de structure tels que l'inégalité des échanges, la dépendance technologique, l'obtention des plus-values, l'inadaptation de l'appareil de production aux besoins essentiels de la population, etc.

Pour résoudre les problèmes qu'entraîne le déséquilibre des échanges extérieurs, le FMI recommande en général en guise de remède, une dévaluation monétaire destinée à corriger la sous-évaluation du dollar. D'après le FMI, un change réaliste est celui qui favorise l'équilibre de la balance des paiements en facilitant les entrées de devises (par voie d'exportations ou d'entrées de capitaux) et en rendant plus difficile leur sortie (par voie d'importations ou de sorties de capitaux).

Mais au Pérou la dévaluation de la monnaie ne parvient pas toujours à stimuler les exportations car la majorité des produits que le pays vend à l'étranger (produits de l'extraction minière, de la pêche et de l'agriculture) font l'objet d'une demande inélastique, ce qui signifie que le niveau de leurs prix est sans influence sur les quantités qu'achètent les pays développés. Les prétendus avantages de la dévaluation sont généralement transférés aux pays acheteurs puisque ces derniers peuvent acquérir une même quantité de produits pour un moindre montant de devises. En ce qui concerne les importations, la demande est également insensible au niveau du change, car au Pérou, vu l'inégalité de la répartition des richesses,

il y a des catégories de la population à revenus élevés qui achètent les articles étrangers quel qu'en soit le prix. Dans la mesure où l'appareil interne de la production s'est façonné pour répondre aux besoins matériels et moraux des catégories jouissant de revenus élevés, on aura des importations de biens intermédiaires et de biens d'investissement qu'il exige.

La recommandation faite par le Fonds de réduire les rémunérations réelles des fonctionnaires publics et des travailleurs s'il est vrai qu'elle entraîne une diminution des importations alimentaires^{18/} engendre des conflits sociaux car elle affame les familles des ouvriers et des classes moyennes.

Quant aux mesures proposées par le FMI pour encourager l'entrée des capitaux étrangers, s'il est vrai qu'à court terme elles peuvent alléger le déficit de la balance des paiements, il faudrait en analyser l'impact à moyen terme sous la forme de sorties de capitaux au titre des bénéfices, des redevances et des achats de produits et de matériel étrangers.

En trois décennies d'intervention dans les économies des pays sous-développés reposant sur les principes exposés ci-dessus, le FMI n'est pas parvenu à faire combler les déficits de leurs balances des paiements qui, au contraire, sont devenus chroniques et n'ont cessé de grandir.

Le FMI explique cet échec en disant que le peu de succès de ses mesures de rétablissement de l'équilibre des échanges extérieurs des pays pauvres est dû à l'existence, dans les pays du tiers monde, de facteurs internes qui contrecarrent les effets positifs de sa politique, facteurs dont le principal serait l'inflation. Pour la combattre, le FMI recommande des politiques de stabilisation des prix et de restriction des excédents monétaires. Il attribue comme causes fondamentales à l'inflation monétaire le déficit budgétaire, l'excès des crédits bancaires et le décalage entre le niveau des salaires et la productivité. Pour résoudre ces problèmes, le FMI propose de supprimer le déficit budgétaire, de limiter le crédit et de réduire les salaires réels des travailleurs.

^{18/} Le Pérou importe chaque année pour environ 400 millions de dollars de produits alimentaires.

On peut dire en conclusion que les recommandations faites par le FMI pour garantir la capacité de paiement du Pérou aux pays développés et aux multinationales, loin de tendre à résoudre ses problèmes de structure, engendrent au contraire le chômage, la dépression économique, l'aggravation de la dépendance et la baisse du niveau de vie de la majorité des travailleurs.

L'assistance technique que reçoit le Pérou se présente en général de façon fractionnée, c'est-à-dire sans conception d'ensemble, en raison des chevauchements entre les nombreux organismes divers qui offrent l'assistance technique. Cette façon de concevoir l'assistance technique n'a pas permis d'aborder méthodiquement et dans leur totalité les principaux problèmes de structure et de productivité du pays.

Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a réalisé au cours des dernières années des programmes dans de nombreux domaines : mobilisation sociale, santé, industrie, ressources humaines, construction, ports, aviation civile, etc. On peut constater que son programme d'action est intervenu dans des domaines où existaient des organismes spécialisés, ce qui a entraîné de doubles emplois et l'absence d'un cadre politique et théorique cohérent dans le déroulement des divers projets. Nous voyons par exemple que le PNUD a réalisé la quasi-totalité des activités d'assistance technique dans le secteur industriel, alors que l'ONUDI, qui est l'organisme spécialisé, n'en a réalisé que deux : celui des produits sidérurgiques et celui de la bagasse^{19/}. Il en est résulté que le cadre théorique des projets élaborés par le PNUD ne reposent pas sur les principaux postulats de la Déclaration de Lima, et que le PNUD et l'ONUDI interviennent l'un et l'autre dans le domaine sidérurgique.

On peut constater les mêmes tendances dans l'Organisation des Etats américains (OEA) qui a réalisé des projets dans une gamme très étendue de domaines parmi lesquels nombreux sont ceux qui comportent déjà des organismes spécialisés. L'OEA est intervenue dans les domaines de la main-d'oeuvre, de l'industrie, de la gestion, de la statistique, de la santé, des transports, etc., sans concentrer ses efforts de manière à obtenir un impact satisfaisant.

^{19/} PNUD, Rapport annuel sur l'assistance au développement, Pérou, 1974.

Cette conception fractionnée de l'assistance technique se constate également dans l'Organisation Panaméricaine de la Santé et l'Organisation Mondiale de la Santé.

L'assistance fournie par les pays et par les fondations a en général correspondu à leurs intérêts commerciaux et politiques. En ce qui concerne les pays, les Etats-Unis ont essentiellement orienté leur assistance vers le domaine démographique et le développement des collectivités; le Japon vers l'électronique, les mines, la pêche et les télécommunications; la Suisse vers l'agriculture en général et la production de beurre et de fromage, et l'Allemagne vers l'industrie et les mines.

Quant aux fondations (Ford, Friedrich Ebert, Friedrich Naumann, Konrad Adenauer) elles ont principalement fait porter leurs activités sur l'aide aux universités et au développement rural et communal.

CHAPITRE III

LE SECTEUR INDUSTRIEL AU PEROU

Le secteur industriel a fait son apparition au Pérou avant la dernière phase de mise en valeur et d'accumulation à l'échelle mondiale qui a débuté après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Il n'a toutefois joué qu'un rôle secondaire dans le processus de création des plus-values, principalement animé par les secteurs agricole et minier. Quant au processus de l'accumulation, le secteur industriel n'y a pratiquement pas participé car il n'existait pour ainsi dire pas de branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement^{20/}. Le secteur industriel tirait sa croissance de branches destinée à la consommation finale telles que les textiles, les produits alimentaires, la chaussure et les meubles.

C'est à partir de la dernière phase de la mise en valeur que le secteur industriel a commencé à augmenter progressivement sa participation à la dynamique de l'économie péruvienne. C'est ainsi que dès 1950 il contribuait pour 13,6 % au produit national brut. Certes, il n'était pas encore devenu le secteur prépondérant du processus de mise en valeur de la société péruvienne, car, la même année, la participation de l'agriculture au produit national brut était d'environ 23 %^{21/}. A l'heure actuelle, c'est le secteur industriel qui constitue l'élément dynamique puisqu'il contribue pour environ 21 % au produit national brut alors que la part de l'agriculture n'est plus que de 13,5 %^{22/}. Mais s'il est vrai que le secteur industriel est devenu prépondérant en matière de création des plus-values, on ne peut en dire autant en ce qui concerne l'accumulation. Certes, on a vu récemment apparaître dans le secteur industriel des branches assez importantes productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement, mais leur importance n'égale pas celle du secteur minier. C'est ce dernier qui contribue de façon décisive à fournir les devises pour l'acquisition

^{20/} Les secteurs qui ont apporté une contribution décisive au processus de l'accumulation dans la société péruvienne ont alors été l'agriculture, surtout l'agriculture exportatrice, et les mines. Ce sont eux qui ont procuré les devises nécessaires à l'acquisition des produits et des machines qu'exigeait le mode de travail du pays.

^{21/} Y compris la sylviculture et la pêche.

^{22/} Ces chiffres représentent la contribution des productions industrielle et agricole pour l'année 1974 au produit national brut.

des biens intermédiaires et des biens d'investissement dont le pays a besoin pour reproduire plus largement ses procédés de travail en vertu de la logique que lui imposent les conditions nationales et internationales de la mise en valeur.

Pour mieux expliquer ce qui précède, et pour aborder de façon plus détaillée le processus de l'industrialisation, nous analyserons son évolution et la logique de son développement entre 1955 et 1975^{23/}. Nous avons choisi cette période parce qu'elle permet de voir nettement la forme que prend au Pérou la nouvelle phase de mise en valeur et d'accumulation qui se déroule à l'échelle mondiale.

En 1955, les branches d'activité destinées à intensifier le processus de mise en valeur de la société péruvienne ont contribué de façon prépondérante à la production du secteur industriel parce que, à cette époque, les éléments productifs destinés à élaborer des biens intermédiaires et des biens d'investissement^{24/} étaient à la phase initiale de leur développement. En 1955, les branches productrices de biens de consommation finale avaient contribué pour 65 % à la valeur totale du secteur, alors que la part des biens intermédiaires et des biens d'investissement n'était respectivement que de 29 et de 6 %. Cette répartition a subi une modification fondamentale à partir du milieu des années 60. Les branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement ont alors accru leur participation aux principaux éléments du secteur et à la production de sa plus-value. Nous voyons ainsi que la part des branches productrices de biens de consommation dans la valeur totale du secteur, qui atteignait 65 % en 1955, n'était plus que de 52 % en 1975. Les branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement ont connu une évolution inverse, leur part passant respectivement à 30 et 18 %. En ce qui concerne les investissements, ils ont diminué dans les branches productrices de biens

^{23/} Les chiffres statistiques auxquels nous avons fait appel pour cette analyse sont ceux qu'a publiés le bureau sectoriel de la Planification du Ministère de l'industrie et du tourisme dans son ouvrage : "Diagnostic du secteur industriel de 1955 à 1975".

^{24/} La réunion de ces deux catégories de biens ne donne qu'une vue approximative de ce qui constitue réellement les éléments productifs de biens intermédiaires et de biens d'investissement.

de consommation, passant de 69 à 42 %, et augmenté dans celles qui produisent des biens intermédiaires (passant de 22 à 45 %) et des biens d'investissement (de 9 à 13 %). Quant à la création des plus-values, la part des branches productrices de biens de consommation finale a baissé de 62 à 53 %, alors que celle des biens d'investissement montait de 6 à 17 %. La part des branches productrices de biens intermédiaires dans la création des plus-values du secteur a légèrement baissé, passant de 32 à 30 %. Cette légère diminution s'explique par le retour à l'Etat de ce qu'on appelle l'industrie de base^{25/} et par l'importance et le caractère que commencent à acquérir certaines activités productrices de biens intermédiaires. Parmi ces dernières, il convient de signaler la sidérurgie qui, malgré l'augmentation de son intensité en capital au cours des dernières années, continue à être déficitaire.

La transformation de la structure du secteur est due à l'accélération du rythme de croissance des branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement entre 1955 et 1975. Au cours de cette période, la croissance des branches de la consommation finale a été de 8,2 % alors que celle des biens intermédiaires a été de 9,6 % et celle des biens d'investissement de 15,1 %. Les activités productrices de biens de consommation les plus dynamiques ont été la chaussure (10,5 %), l'ameublement (10,5 %), l'imprimerie (10,0 %) et les boissons (9,6 %). Dans les activités productrices de biens intermédiaires ce sont la chimie (14,1 %), le papier (12,7 %) et le caoutchouc (10,5 %), et les activités productrices de biens d'investissement qui ont eu la plus forte croissance ont été les constructions électriques (23 %), les constructions mécaniques (22 %) et les transports (12,6 %).

Cette animation et cette structuration du secteur industriel du Pérou ont été au cours des deux dernières décennies, essentiellement dues à la pénétration du capital étranger selon diverses modalités dont les principales ont été : la participation au capital social, la vente de technologies, et l'incorporation croissante au processus de production de machines et d'équipements étrangers. Ce qui, comme nous le démontrerons plus loin, est attesté par le niveau de la participation du capital étranger dans le secteur industriel et dans sa localisation stratégique, et par le rôle prépondérant qu'il joue dans les activités les plus dynamiques du secteur industriel et notamment dans les entreprises de grande envergure.

^{25/} C'est le terme qu'emploie la Loi générale des industries du Pérou - (décret-loi No 18350) pour désigner les principales activités productrices de biens intermédiaires.

En 1971, le capital étranger détenait 32,0 % du total du capital versé de l'industrie. Le secteur industriel a payé la même année 1,4 million de dollars de redevances brutes et 0,7 million de dollars de redevances nettes, a importé environ 37,6 %^{26/} de ses matières premières et a achevé à l'étranger pour 28 millions de dollars de machines. En 1975, la participation du capital étranger au total du capital versé dans l'industrie avait baissé de 32,0 à 14,5 %, en raison principalement des lois de retour à l'Etat de l'industrie de base et de la péruvianisation générale de l'industrie édictée par le gouvernement. Pour mieux comprendre la signification réelle de la diminution de cette proportion, il faut toutefois indiquer premièrement que la plupart des industries qui ont fait retour à l'Etat restent dirigées par leurs anciens propriétaires, la cimenterie méritant à cet égard une mention particulière, et deuxièmement que la péruvianisation de l'industrie, qui a consisté à réduire la participation du capital étranger dans le capital social des entreprises en faveur du capital privé national n'a produit qu'une modification formelle de la structure juridique de la propriété, le contrôle de l'entreprise en tant qu'unité économique appartient toujours au capital étranger. Ajoutons à cela qu'en contrepartie de cette réduction formelle de la participation étrangère dans le capital versé de l'industrie il y a eu une augmentation sensible des paiements effectués pour la fourniture de technologie et pour l'importation de matières premières et de machines, par suite des nouvelles formes de pénétration que le capital étranger commence à adopter afin de réduire au minimum les risques politiques d'éventuelles nationalisations et de porter au maximum les bénéfices réalisés à l'échelle mondiale contre un minimum de capital immobilisé. Nous voyons ainsi que les paiements de redevances brutes et nettes ont presque quintuplé en 1975^{27/}. La part des matières premières importées a sensiblement augmenté, pour atteindre 47,7 %. Il en est allé de même pour les machines importées, dont les achats ont triplé par rapport à 1971.

^{26/} Faute de chiffres pour l'année 1971, nous avons pris comme approximation ceux de 1970.

^{27/} Faute de chiffres totaux pour 1975, nous avons pris comme approximation les versements de redevances de 1974. Les chiffres partiels connus pour 1975 montrent nettement que la tendance reste la même.

On peut conclure de tout ceci que la participation du capital étranger dans le secteur industriel a pris sous toutes ses formes une importance considérable, et qu'il faut s'attendre à ce que ce processus s'accroisse du fait des nouveaux modes de pénétration dans la société péruvienne adoptés par le capital étranger.

Pour compléter ce qui vient d'être dit, nous analyserons la forme sous laquelle le capital étranger s'est localisé dans les activités qui dynamisent le processus de mise en valeur, et avant tout l'accumulation dans le secteur industriel et par conséquent dans l'ensemble de la société péruvienne. En 1971, c'étaient les industries productrices de biens intermédiaires qui comportaient la plus forte proportion de capitaux étrangers avec 57,4 %; venaient ensuite les branches productrices de biens de consommation avec 31,9 % et en dernier lieu les biens d'investissement avec 10,7 %. En 1975, la participation étrangère dans les industries productrices de biens intermédiaires n'était plus que de 36 %, et ce surtout en raison du retour à l'Etat des industries de base, cependant que sa proportion était passée à 44,7 % pour les biens de consommation et 19,3 % pour les biens d'investissement. La baisse de la participation étrangère dans les activités productrices de biens intermédiaires, qui avait été la forme traditionnelle de pénétration du capital étranger dans la société péruvienne, est largement compensée par l'augmentation sensible de la part de ce capital étranger dans les autres branches du secteur industriel; les paiements de technologie représentent 51 % du total dépensé, les achats de matières premières à l'étranger 44 % du total des importations, et les achats de machines 44 % également. Dans les domaines indiqués ci-dessus la part des branches productrices de biens de consommation n'a été respectivement que de 20, 33 et 42 %. En ce qui concerne les branches productrices de biens d'investissement, la tendance laisse prévoir dans un proche avenir un rôle prépondérant du capital étranger. La participation de ce dernier dans le secteur a sensiblement augmenté en 1975 par rapport à 1971, les paiements de technologie, d'équipement et de matériel étrangers ayant représenté respectivement 19,3, 20 et 13 % du total.

Au point où nous sommes parvenus de notre analyse nous pouvons conclure : premièrement que c'est dans le secteur de la production des biens intermédiaires que la participation du capital étranger est actuellement la plus forte sous diverses formes; deuxièmement que d'après la tendance que l'on constate, c'est dans le secteur producteur de biens d'investissement que la présence du capital étranger se fera le plus sentir à l'avenir; troisièmement que le capital étranger, sous ses divers aspects, se porte de préférence vers les activités productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement qui sont les plus dynamiques et qui sont faites pour reproduire, dans le cas concret du Pérou, la situation objective qu'occupe le capital dans le cadre de l'activité mondiale²⁷.

Parmi les branches productrices de biens intermédiaires et d'investissement, celles où la participation du capital étranger est la plus forte sont l'industrie chimique et les constructions électriques. Et ce sont aussi celles qui, dans leur catégorie, ont connu le rythme de croissance le plus vigoureux entre 1955 et 1975. Dans les entreprises de grande envergure de ces branches, l'étranger participe au capital et à la gestion²⁹ et la production y est très concentrée : en 1973, les dix plus grosses entreprises de l'industrie chimique assuraient 28,9 % de la production totale, et celles de la construction électrique 52,4 %. On voit donc que le capital étranger se porte, non seulement de préférence vers les activités destinées à reproduire les conditions objectives du processus du travail à l'échelle mondiale, mais aussi vers celles d'entre elles qui sont les plus dynamiques et vers leurs entreprises les plus grandes³⁰.

C'est dans la totalité du secteur que l'on constate la préférence du capital étranger pour les entreprises les plus dynamiques et présentant le plus d'envergure, et ce sont d'ailleurs en général des filiales d'entreprises multinationales d'origine nord-américaine. Dans l'ensemble du secteur, le degré de concentration est assez élevé puisque, en 1973 les dix entreprises les plus importantes assuraient 20 % de la production industrielle.

²⁸/ Il y a là une différence entre la société du Pérou et celles de Singapour, de la Corée du Sud et de Taïwan, où le rôle du capital étranger dans le processus mondial d'accumulation consiste plutôt à reproduire la situation objective de la main-d'oeuvre dans le processus de l'activité.

²⁹/ Torres, Jorge, Estructura Economica de la Industria en el Peru; Lima (Pérou) Ed. Horizonte, 1975.

³⁰/ De 1950 à 1971 les investissements des multinationales nord-américaines dans le secteur industriel ont augmenté de 59,3 %. Pour plus de détails, voir les ouvrages de Jorge Torres, cité plus haut, et de Anaya, Eduardo : Imperialismo, Industrializacion y transferencia de tecnologia en el Peru, Lima (Pérou) Ed. Horizonte, 1974.

On peut tirer de l'analyse qui précède les conclusions suivantes :

- 1) Le secteur industriel tire essentiellement sa dynamique et la logique de son développement du capital étranger, sous ses différentes formes de pénétration;
- 2) Le secteur industriel, en vertu de la logique de développement que lui confère le capital étranger, apporte dans le cadre de la société péruvienne une contribution croissante au processus d'internationalisation de la production;
- 3) Le processus d'industrialisation qui se déroule au Pérou avantage la mise en valeur internationale, au détriment de la mise en valeur interne;
- 4) Dans le secteur industriel, ce sont les entreprises productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement qui jouent un rôle moteur;
- 5) Le secteur industriel, en produisant des biens intermédiaires et des biens d'investissement, contribue pour la première fois sensiblement à la reproduction des conditions objectives du travail à l'échelle mondiale;
- 6) Le secteur, en fondant son développement sur les branches productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement, a vu s'accroître progressivement son taux de concentration, ainsi que l'importance de ses acquisitions de technologies, de machines et d'équipements étrangers;
- 7) Le secteur industriel, en s'orientant progressivement vers la satisfaction des besoins extérieurs de création de plus-values et de reproduction des conditions de travail ne contribue pas efficacement à la satisfaction des besoins essentiels du pays.

L'analyse que nous venons de faire du secteur industriel du Pérou va nous permettre d'analyser le processus de transfert de technologie dans le cadre des réalités concrètes du pays ce qui nous évitera de traiter de la technologie sur un plan abstrait sans rapport avec les réalités de la production.

CHAPITRE IV

LA TECHNOLOGIE AU PEROU

Nous aborderons dans ce chapitre le cadre juridique et institutionnel qui régit la technologie au Pérou, les contrats de technologie et l'assujettissement aux lois étrangères.

I. Le cadre juridique

Comme nous l'avons indiqué, la technologie est au Pérou expressément régie par un ensemble de décisions adoptées par le Groupe andin. Ce sont les décisions Nos 24 et 84 qui ont établi un régime commun de traitement des capitaux étrangers et des marques, brevets, licences et redevances, ainsi qu'une politique technologique sous-régionale.

Le Groupe andin a également pris la décision No 85 établissant un règlement sur la propriété industrielle, mais elle n'a pas encore été adoptée par le Pérou, qui, à cet égard, est assujetti aux dispositions du titre V de sa loi générale des industries (Decreto Supremo No 001-71-1C/DS).

S'il est vrai que les textes cités ci-dessus régissent de façon explicite la technologie au Pérou, il existe également toute une gamme de dispositions qui ont sur elle une portée implicite. Les plus importantes sont les suivantes :

1. Secteur industriel

- Loi générale des industries (D.L. 18350)
- Règlement de la loi générale des industries (D.S. 001-71-1C/DS)
- Loi des communautés industrielles (D.L. 18384)
- Loi de promotion de l'industrie automobile (D.L. 19289)
- Loi de création des industries au Pérou (INDUPERU) (D.L. 19272)
- Loi des incitations à la décentralisation industrielle (D.L. 18977)
- Loi portant création de l'Institut de recherches agro-industrielles (II A) (D.L. No 17747)

2. Secteur de l'économie et des finances

- Loi portant création de la Commission nationale des valeurs (D.L. 18302)
- Règlement de la Commission nationale des valeurs (D.S. 187/70/E.F.)
- Loi réglementant le marché des effets en monnaie étrangère (D.L. 18275)
- Loi sur les incitations aux investissements dans le secteur privé (D.L. 19311)
- Loi régissant les institutions de crédit (D.L. 19307)
- Loi sur les fonctions des entreprises financières privées (D.L. 18957)

3. Secteur du commerce extérieur

- Création du certificat d'abattement fiscal à l'exportation (D.S. 227/68/46)
- Règlement du certificat d'abattement fiscal à l'exportation (D.S. 026/71/1C-D.S)

4. Lois spéciales

- Loi forestière (Loi 15700)
- Loi sur la coopération technique internationale (D.L. 18742)
- Règlement de la loi sur la coopération technique internationale (D.S. 014/71 RE)^{31/}

L'ensemble du cadre juridique explicite et implicite qui régit la technologie au Pérou correspond à une conception philosophique et politique dont la proposition centrale est de considérer l'apport des capitaux et de la technologie étrangers comme un élément positif du développement du Pérou, chaque fois qu'il est adapté aux besoins du développement national et sous-régional. C'est dire que cette conception se situe dans une position intermédiaire entre celles qui considèrent le capital et la technologie étrangers

^{31/} Une analyse de l'incidence de certaines de ces dispositions (Loi générale de l'industrie et son règlement, Loi sur l'industrie automobile, législation sur le certificat d'abattement fiscal à l'exportation et Loi générale des mines) concernant la technologie au Pérou a été faite par Gustavo Flores dans son ouvrage : Metodologia de Analisis de Instrumentos de Politicas Technologicas Implicitas, Lima (Pérou), ITINTEC, 1975.

comme des facteurs négatifs pour le développement harmonieux et indépendant des populations, et celle qui attribue un rôle prioritaire à ces facteurs dans le développement des pays^{32/}.

Cette conception est nettement exprimée dans la décision No 24 qui constitue la disposition juridique principale régissant le capital et la technologie étrangers au Pérou et dans la sous-région. Cette décision déclare en effet : "L'apport de capitaux et de technologies étrangers peut jouer un rôle important dans le développement sous-régional et appuyer l'effort national dans la mesure où il constitue une contribution efficace à la réalisation des objectifs de l'intégration et des buts assignés aux plans nationaux de développement".

Dans le cadre juridique qui régit explicitement la technologie au Pérou, nous indiquerons les aspects particuliers qui règlent le transfert de technologies et plus spécialement les contrats de technologie.

A cet égard, nous voyons que la décision No 24 contient tout un dispositif régissant la question des contrats de technologie et les brevets. La décision en question prescrit en premier lieu l'évaluation nécessaire de tout contrat de technologie ou relatif à un brevet aux fins d'approbation par l'organisme national compétent. Elle recommande à cet effet d'évaluer la contribution effective qu'apporte la technologie importée en fonction de son utilité probable, du prix des biens auxquelles elle s'incorpore, et des autres valeurs quantifiables des effets de cette technologie importée. La décision stipule également que tout contrat d'importation de technologie devra comporter :

1. La désignation des modalités du contrat de transfert de la technologie à importer;
2. La valeur contractuelle de chacun des éléments intéressés par le transfert de technologie;
3. La détermination de la durée de validité.

Les contrats de technologie ou portant sur des brevets ne devront pas contenir les clauses restrictives suivantes :

1. Clauses par lesquelles la fourniture de technologie est assujettie à l'acquisition de biens d'investissement, de matières premières et d'autres technologies, ou à l'emploi permanent de personnel de l'entreprise qui vend la technologie;

^{32/} On trouvera une analyse détaillée de cet aspect dans Mianco, Martine et Plasseraud Yves, Brevets et Sous-développement, Paris, Librairies Techniques, 1972.

2. Clauses par lesquelles l'entreprise qui vend la technologie se réserve le droit de fixer les prix de vente ou de revente des produits fabriqués au moyen de la technologie en question;
3. Clauses contenant des restrictions relatives au volume et à la structure de la production;
4. Clauses interdisant l'usage de technologies concurrentes;
5. Clauses obligeant l'acheteur de technologie à transférer au fournisseur les inventions ou perfectionnement réalisés en vertu de l'emploi de la technologie en question.
6. Clauses qui obligent à payer des redevances aux titulaires de brevets pour des brevets non utilisés;
7. Clauses qui interdisent ou limitent de quelque façon que ce soit l'exportation des produits fabriqués au moyen de la technologie en question. La décision No 24 indique toutefois, au sujet de ce genre particulier de clauses restrictives, qu'il peut y avoir des cas exceptionnels qui devront être dûment définis. Mais on ne pourra en aucun cas admettre les exceptions avec les échanges sous-régionaux ou à l'exportation de produits similaires vers des pays tiers.

La décision No 24 admet le paiement de redevances en échange d'apports technologiques immatériels, sous réserve de l'autorisation de l'organisme national compétent, mais n'admet pas qu'ils soient considérés comme des apports en capitaux, et interdit également ce genre de paiements lorsque les apports en question sont faits à une entreprise étrangère par sa maison mère. Il faut à cet égard signaler que les entreprises étrangères ont réussi à tourner cette disposition en prenant la forme d'entreprises mixtes conformément aux lois en vigueur qui facilitent cette opération^{33/}.

La décision indique également qu'aucun document relatif à des investissements ou transferts de technologie ne devra contenir de clause soustrayant les conflits ou différends éventuels à la juridiction et à la compétence du pays d'accueil ou permettant la subrogation des Etats dans l'exercice des droits et actions des investisseurs qui sont leurs ressortissants.

^{33/} Au Pérou, la filiale d'une multinationale peut se convertir en entreprise mixte si elle possède moins de 50 % du capital social.

En ce qui concerne les autres aspects relatifs aux transferts de technologie, la décision indique qu'il faudra rechercher sur le plan mondial les autres technologies possibles pour la région, ainsi que promouvoir et protéger la production de technologies sous-régionales ainsi que l'adoption et l'assimilation des technologies existantes. Elle stipule également que les pays membres devront créer un office sous-régional de la propriété industrielle.

La décision No 84, qui définit les grandes lignes de la politique technologique de la sous-région, contient dans ses chapitres III et IV un ensemble de clauses destinées à améliorer le processus d'importation et d'assimilation des technologies, en vue de lui conférer un maximum d'effet multiplicateur sur l'infrastructure technologique de la sous-région et du pays. Au nombre des aspects qui méritent d'être soulignés, il y a ceux qui sont relatifs à la promotion de la recherche, de la consultance et de l'ingénierie nationales et sous-régionales, promotion dont sont chargés les organismes, institutions et entreprises de l'Etat. Pour y parvenir, la décision No 94 propose de donner la préférence, pour les contrats des services en question, aux entreprises, institutions et organismes de l'Etat, aux personnes physiques et entreprises nationales, mixtes, ou multinationales andines, sur les personnes ou entreprises des pays tiers, chaque fois que les circonstances seront comparables. La décision stipule également que lorsque les organismes, institutions ou entreprises de l'Etat signeront des contrats avec des firmes de consultants de pays tiers, ces derniers devront s'engager à ce que participent des entreprises nationales ou mixtes des pays membres.

Une autre disposition qui régit expressément le processus de transfert de technologie au Pérou est, comme nous l'avons signalé, celle qui porte sur la propriété industrielle; elle figure au Titre V du Règlement de la Loi générale des industries.

Cette disposition stipule que ne sont pas brevetables :

1. La découverte d'éléments existant dans la nature;
2. Les théories et principes purement scientifiques;
3. Les inventions connues ou utilisées par d'autres personnes dans le pays ou décrites par des tiers dans des publications imprimées nationales ou étrangères antérieures à la date de la demande;

4. Les combinaisons, systèmes et plans commerciaux, financiers et comptables et ceux qui sont simplement publicitaires, sans préjudice du droit d'auteur auquel se réfère la loi applicable en la matière;
5. Les inventions étrangères deux ans après la date de la demande de brevet ou de certificat dans le premier pays où elle a été présentée.

Ces dispositions disent également que "sauf stipulations contractuelles contraires le droit au brevet d'une invention appartient à l'employé inventeur". Elles indiquent aussi que "le brevet confère au titulaire ou à son cessionnaire enregistré le droit exclusif d'exploiter l'invention sur le territoire de la République pendant la durée de sa validité". La durée de validité accordée par cette disposition au droit de propriété du brevet d'invention n'est pas supérieure à dix années à dater de l'octroi du brevet.

Cette disposition régit également les dessins industriels et les marques.

Le contenu du cadre juridique qui régit actuellement la propriété industrielle au Pérou est d'une façon générale très similaire à la décision No 85 qui n'a pas encore été adoptée, sauf en ce qui concerne les clauses régissant l'octroi des brevets. A cet égard, la décision No 85 stipule que ne sont pas brevetables :

1. Les inventions contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs;
2. Les variétés végétales ou les races animales, et les procédés essentiellement biologiques d'obtention de végétaux ou d'animaux;
3. Les produits pharmaceutiques, médicaments, substances thérapeutiques actives, les boissons et aliments à l'usage de l'homme, des animaux ou des végétaux;
4. Les inventions étrangères dont le brevet est demandé un an après la date de la demande de brevet dans le pays où elle a été présentée. Après expiration de ce délai, on ne pourra faire valoir aucun droit dérivé de ladite demande;
5. Les inventions qui affectent le développement du pays membre en cause ou les procédés, produits ou groupes de produits dont les gouvernements excluent la brevetabilité.

On peut constater qu'à cet égard, la décision No 85, à la différence du dispositif en vigueur, aborde en matière d'octroi de brevets des aspects qui ont une portée considérable sur le processus de transfert de technologie dans la sous-région et au Pérou. Il convient de souligner entre autres l'interdiction de breveter des produits pharmaceutiques, destinée à éviter une des pratiques les plus couramment employées par les entreprises multinationales pour extraire des bénéfices sous le prétexte d'une pseudo-transfert de technologie. Au Pérou, au cours de la période 1971-1974, l'industrie pharmaceutique a été celle qui a payé la plus forte proportion (26,9 % du total) des redevances, l'octroi de brevets ayant été un des principaux facteurs qui ont contribué à ce pourcentage élevé. Nous constatons que sur 193 contrats de technologie pharmaceutique conclus de 1971 à 1974, 148 avaient au nombre de leurs éléments principaux la concession de brevets, chiffre qui n'a été dépassé que par celui de la concession de marques, à savoir 155.

II. Le cadre institutionnel

A partir du début des années 60, le Pérou a commencé à s'intéresser vivement à la technologie, par suite de l'importance grandissante du rôle joué par le capital industriel productif dans la croissance économique. Il faut ajouter à cela l'effet de la modernisation du matériel de guerre des forces armées^{34/}. Ces deux processus ont donné naissance à des institutions destinées à étudier méthodiquement le développement et le transfert de la technologie. C'est ainsi qu'en 1968, à l'imitation d'autres pays d'Amérique latine, le Pérou a créé un Conseil National de la Recherche ainsi que des Offices de Recherche et Développement dans les Ministères des forces armées (Marine, Aviation, et Armée de terre).

Le conseil avait pour but de "favoriser, coordonner et orienter la recherche scientifique et technologique au Pérou". Cette institution n'a pu agir efficacement pour favoriser le développement et le transfert de technologie parce qu'elle n'entretient pas de liens étroits avec le processus de la production et parce qu'elle traite la technologie comme s'il s'agissait d'une variable homogène, ce qui ne lui permet pas de connaître les spécificités techniques de chaque secteur.

^{34/} Flit, Isaias : La Investigacion tecnologica y el Desarrollo industrial, Lima (Pérou), ITINTEC, juin 1977.

De nouvelles institutions sont apparues à la fin des années 60 et au début des années 70 en conséquence des nouvelles idées qui se sont manifestées au Pérou et dans le Groupe Andin sur le développement et le transfert de technologie, ainsi que du fait de l'action du Conseil National de la Recherche.

En ce qui concerne le secteur industriel, on a créé l'Institut de Recherche Technologique et des Normes Techniques (ITINTEC), la Corporation Financière Nationale (COFIDE) (dont l'action est multirectorielle mais s'exerce tout particulièrement dans le secteur industriel), Industrias del Peru (INDUPERU) et l'Institut de Recherches agro-industrielles (IIA)^{35/}.

L'ITINTEC a été créé pour favoriser, coordonner, orienter et effectuer les recherches technologiques industrielles, promouvoir et développer la normalisation technique et homologuer les normes techniques nationales, régir, réglementer, garantir et protéger les éléments constitutifs de la propriété industrielle et déployer des activités dans le domaine de l'expansion et de l'information industrielle.

Cette institution est essentiellement destinée à remédier aux principales déficiences du cadre institutionnel antérieur, à savoir sa totale séparation d'avec le processus de production et la faible capacité de négociation du pays en matière d'importation de technologie. Pour remédier à la première on a fait obligation aux entreprises industrielles de réserver 2 % de leur revenu net à la recherche technologique. Cette mesure a permis d'élaborer de 1971 à 1976 273 projets de recherche, soit dans les entreprises elles-mêmes, soit par l'intermédiaire des universités nationales^{36/}. Les projets les plus nombreux ont porté sur les produits alimentaires, les boissons et le tabac, les constructions mécaniques et la chimie (pharmacochimie non comprise) venant ensuite. La pharmacochimie est l'activité qui verse à l'étranger le plus gros montant de devises au titre de redevances, et aussi celle qui a réalisé le moins de projets de recherche. De 1971 à 1976, elle n'en a entrepris qu'un seul.

^{35/} Des institutions ont également été créées dans d'autres secteurs afin de promouvoir le développement et le transfert de technologie. Citons entre autres INCITEMI (Institut scientifique et technique des mines), IPEN (Institut Péruvien de l'Energie Nucléaire), INIE (Institut de recherches énergétiques et des services du génie électrique), INICTEL (Institut national de formation des télécommunications), ONERN (Office national d'évaluation des ressources naturelles), Minero-Peru, Petro-Peru, Pesca-Peru et Electro-Peru.

^{36/} L'Université Péruvienne a mis au point pour environ 1 million de dollars de projets de recherches patronnés par l'ITINTEC.

Les recherches sont essentiellement destinées à améliorer les procédés de production et les produits, et en second lieu à remplacer certains équipements importés utilisés dans la production.

En ce qui concerne l'amélioration de la capacité de négociation du pays en matière d'importation de technologie, l'ITINTEC est parvenu à ramener à 5 %^{37/} du prix de vente nette les taux de redevances stipulés dans les contrats de technologie, alors qu'ils atteignaient autrefois dans certains cas jusqu'à 20 %. De même il a supprimé les clauses restrictives des contrats de concordance conformément aux dispositions de la décision No 24. A l'heure actuelle, cette fonction est remplie par la Commission Nationale des Investissements et Technologies Etrangères (CONITE), organe du secteur Economie et Finances.

La COFIDE est une institution créée en 1971 pour élever le niveau technologique de l'Etat en le faisant participer directement à l'activité des entreprises du pays.

A cette fin, la COFIDE favorise les entreprises qui contribuent au développement national, coordonne l'action financière de l'Etat en faveur des entreprises, administre directement et indirectement les interventions et participations de l'Etat dans les entreprises, et élargit le marché des valeurs.

La Corporation Financière Nationale a effectué de 1971 à 1976^{38/} 21,5 % de ses opérations et 34,5 % de ses dépenses dans le secteur industriel.

Au nombre des principales activités réalisées dans le secteur industriel, il faut mentionner particulièrement tout d'abord les projets industriels directement mis au point par la COFIDE, et plus spécialement le complexe industriel du verre alcalin et celui des constructions mécaniques du sud. Le complexe verrier comprend les installations suivantes :

1. Verre alcalin
2. Ampoules et flacons
3. Verre neutre
4. Verre flotté.

^{37/} Au Pérou, ces contrats stipulent le plus souvent le paiement d'un pourcentage fixe sur les ventes nettes. Soixante et onze pour cent des contrats de 1971 à 1974 ont adopté cette formule.

^{38/} Le montant des opérations réalisées par COFIDE de 1971 à 1976 atteint 1,84 million de dollars.

L'usine de verre alcalin, réalisée avec la participation de l'entreprise hongroise Tungram Cominex, nécessite un investissement de 15 millions de dollars. Celle des Ampoules et la moins importante du complexe, ne coûtera que 1,6 million de dollars, et sa réalisation est essentiellement assurée par COFIDE sans recourir à la participation du capital étranger. L'usine de verre neutre se réalise avec la participation de la firme italienne Grasso, et nécessitera un investissement de 3,5 millions de dollars. L'usine de verre flotté est entreprise avec la firme française Saint-Gobain.

Le complexe des constructions mécaniques comporte les installations suivantes :

1. Gros matériel électromécanique;
2. Fonderie légère;
3. Matériel de forage;
4. Billes d'acier;
5. Outils à main.

Toutes ces installations sont réalisées avec la participation active d'entreprises étrangères, essentiellement multinationales. C'est ainsi que l'usine de gros matériel électro-mécanique est entreprise avec Brown Boveri et Delerosa, celle de la fonderie légère avec P. Trading et Fima, celle du matériel de forage avec Atlas Copco, celle des billes d'acier avec les Aciéries Thomé-Cromback et Aceros Arequipa, celle des outils à main avec Creusot-Loire. L'usine qui exige les plus gros investissements est celle des outils à main avec 5,9 millions de dollars, suivie de celle des billes d'acier (4,6 millions), du matériel électro-mécanique (4 millions), de la fonderie légère (3,3 millions) et celle du matériel de forage (0,9 million).

Outre les projets qu'elle met au point directement, la COFIDE participe à l'acquisition, au financement et au contrôle d'un ensemble d'usines et de projets qui sont propriété de l'Etat, propriété privée sous diverses formes, et propriété sociale.

Au nombre des activités les plus importantes de ce domaine de la COFIDE il faut signaler l'acquisition des industries de base qui font retour à l'Etat. Les principales entreprises industrielles de base acquises par la COFIDE sont les suivantes :

1. Cemento Norte Pacasmayo S.A.
2. Cemento Andino S.A.
3. Cementos Lima S.A.
4. Cementos Sur S.A.
5. Quimica del Pacifico S.A.
6. Fertilizantes Sintéticos S.A.
7. Papelera Pucallpa S.A.
8. Compania Papelera Trujillo S.A.
9. Sociedad Paramonga Ltda. S.A.

Ces retours d'industries de base à l'Etat représentent un montant approximatif de 68,7 millions de dollars.

La COFIDE possède 100 % du capital versé des entreprises en question, à l'exception de Cemento Norte Pacasmayo S.A. où elle n'a que 39,2 %.

La COFIDE participe également, en qualité de représentant de l'Etat, à la propriété des installations élaborées par INDUPERU et d'autres entreprises considérées comme étant d'intérêt national, parmi lesquelles il faut signaler :

1. Motores Diesel Andinos S.A.
2. Tractores Andinos S.A.
3. Maquinas y Herramientas Andinas S.A.
4. Industria Peruana del Alambre S.A.
5. Manufacturas Metalicas Josefcl S.A.
6. Asociacion Sueco Peruano Industrial S.A.
7. Fundicion Andina del Peru S.A.
8. Bayer Industrial S.A.
9. Empresa para el Desarrollo de la Palma Aceitera S.A.

Les entreprises qui ont exigé les plus grosses dépenses de COFIDE sont : Bayer Industrial S.A., Motores Diesel Andinos S.A., et Tractores Andinos S.A.. Dans ces trois sociétés, la COFIDE est l'associée d'entreprises multinationales et sa participation au capital est respectivement de 14,3, 26,0 et 24,6 %.

La COFIDE a également assumé la gestion d'un fonds de propriété sociale destiné à mettre en oeuvre un ensemble de projets sous cette nouvelle forme de propriété. La COFIDE a apporté à cette fin les ressources nécessaires à l'étude, à la construction, au montage et à l'exploitation d'une série de projets, parmi lesquels il convient de signaler les suivants :

1. Briqueterie Arequipa;
2. Produits réfractaires;
3. Machines à écrire et caisses enregistreuses;
4. Petite industrie du verre soufflé;
5. Photocopie;
6. Emboutissage;
7. Electromecanica Andina;
8. Récipients en verre.

Les projets de propriété sociale mis en oeuvre par COFIDE sont en général de moindre envergure que les projets d'Etat, mixtes et privés auxquels elle participe.

Industrias del Peru (INDUPERU) est une institution également créée par l'Etat en 1972 afin de promouvoir le développement et le transfert de technologies par : l'élaboration et/ou l'attribution par contrats de projets portant sur les industries de base et stratégiques, la création, la mise en route et/ou la gestion directe d'entreprises industrielles et la fourniture d'assistance à la gestion.

Cette institution avait en 1973 25 projets à l'étude, 5 contrats d'assistance aux entreprises et assumait la gestion de deux entreprises.

Les projets à l'étude étaient les suivants :

1. Moteurs Diesel
2. Tracteurs agricoles
3. Machines de terrassement
4. Machines outils par enlèvement de métal
5. Compresseurs d'air
6. Vrilles
7. Machines outils opérant par déformation

8. Machines outils pour travaux de charpente
9. Machines agricoles
10. Sidérurgie de Nazca
11. Extrusion et laminage de cuivre
12. Fonderie de métaux non ferreux
13. Carbonate de soude
14. Empresa de la Sal (extension)
15. Pâte à papier blanchie
16. Papier magazine
17. Huiles de poisson
18. Pétrochimie
19. Ciment Selva
20. Fonderie
21. Forge
22. Chaudronnerie et construction mécanique
23. Matériels et équipements lourds
24. Projets chimiques
25. Projet pharmacochimique.

En ce qui concerne l'assistance, elle était fournie aux trois entreprises ci-dessous :

1. SENAFER (engrais);
2. Cachimayo (engrais);
3. Yura (oimenterie).

INDUPERU assurait la gestion des entreprises suivantes :

1. Yura;
2. Cachimayo.

En 1977, INDUPERU avait huit projets à l'étude, quatre en cours d'exécution et avait mis en route trois projets. Elle avait également entrepris quatre opérations d'assistance et n'assurait plus la gestion que d'une seule entreprise.

Les projets à l'étude sont les suivants :

1. Fonderie nodulaire de fonte grise
2. Forge pour l'automobile
3. Extrusion et laminage de cuivre

4. Ensemble pétrochimique intégré
5. Usine de poudres de cuivre
6. Projet Amazona
7. Projet d'usine de phosphate tri-sodique
8. Projet d'installation de production de fil de cuivre par coulée continue.

Les projets en cours d'exécution étaient les suivants :

1. Papier magazine
2. Pâte à papier blanchie
3. Carbonate de soude
4. Pharmacochimie.

Les projets mis en route sont les suivants :

1. Tracteurs
2. Moteurs
3. Machines-outils par enlèvement de métal^{39/}.

INDUPERU apportait également son assistance aux entreprises ci-dessous :

1. Cemento Yura
2. Industrial Cachimayo
3. Empresa de la Sal
4. Fertilizantes Sinteticos S.A. (FERTISA).

Il n'assurait la gestion que de la Empresa de la Sal.

En analysant les activités de cette institution au cours de la période 1973/77, on constate une diminution progressive du nombre des projets à l'étude. Ce fait est dû essentiellement à l'absence d'un flux continu de projets ainsi qu'à la nécessité d'éliminer les projets irréalisables.

En ce qui concerne les projets en cours d'exécution, il faut signaler que l'on n'a encore commencé dans aucun cas la construction de l'usine. Le projet le plus avancé est celui du papier magazine, pour lequel les études techniques fondamentales et détaillées sont achevées. Les projets carbonate de soude et pharmacochimie sont au stade de l'évaluation des propositions de mise en oeuvre par une entreprise étrangère et/ou nationale. Le projet pâte à papier blanchie

^{39/} Cette installation n'est pas encore en production normale.

est retardé faute de ressources budgétaires^{40/}. La mise en oeuvre de ces projets incombe essentiellement à des entreprises étrangères et, pour une moindre part, à des entreprises privées nationales. On pose en principe que la participation de l'Etat au capital social et à la gestion de ces entreprises sera faible ou nulle^{41/}.

Les usines en exploitation normale ont pour caractéristique d'être intimement liées au développement de l'automobile et de constituer des entreprises mixtes, pour la gestion et la propriété desquelles l'Etat est associé à des filiales de multinationales. L'usine de moteurs Diesel a été créée par l'Etat conjointement avec Volvo-Perkins, et celle des tracteurs avec Massey Ferguson. Les moteurs de cette dernière lui seront fournis par la première.

L'usine de machines-outils s'élabore avec la coopération des Roumains et on espère qu'elle entrera en production normale durant l'année 1978. Il faut toutefois constater que, du fait de la nature de ce projet, la participation de l'ingénierie nationale y est plus importante que pour les usines de moteurs et de tracteurs.

En ce qui concerne l'Institut de Recherches Agro-industrielles (IIA), il a pour but la recherche, en laboratoire et au moyen d'installations pilotes, en vue d'améliorer l'utilisation, la conservation et la transformation des ressources de l'agriculture et de l'élevage du pays, ses activités étant de préférence orientées vers la recherche dans le domaine de la technologie alimentaire.

Pour y parvenir, cette institution effectue des recherches sur les succédanés du blé ainsi que dans le domaine des aliments enrichis. Elle fait également des études de préinvestissement et d'investissement. Au nombre des premières figurent les projets de création d'une usine de traitement de la farine de yuca, de quinoa et d'usine pilote de production d'aliments enrichis. En ce qui concerne la phase des investissements, on a prévu l'exécution des travaux publics et l'installation des machines de l'usine d'aliments enrichis.

^{40/} INDUPERU, Etat d'avancement des activités incombant à INDUPERU, Lima, 1977.

^{41/} INDUPERU, op. cit.

L'IIA a prévu que l'installation de l'usine de farine de yuca serait réalisée avec l'assistance technique des fournisseurs sous le contrôle des techniciens de l'institut, alors que le projet relatif à la quinoa incombera entièrement aux techniciens nationaux. Aucune décision définitive n'a encore été prise à ce sujet pour l'usine d'aliments enrichis.

III. Les contrats de transfert de technologie

La technologie étrangère s'est introduite dans le processus de production du Pérou suivant diverses modalités dont les principales sont les suivantes : importation de machines et équipements, services étrangers de consultance pour les études de viabilité technique et économique, laboratoires, information technique (formules, dessins, etc.) ainsi que contrats de transfert de technologie comportant l'utilisation de brevets et de marques, la fourniture de connaissances techniques, l'assistance technique et l'exécution (ingénierie et construction) et la mise en route des usines.

Nous n'aborderons ici que les contrats des transferts de technologie car, d'une part, cela nous permettra d'obtenir une vue assez approximative de la logique selon laquelle se réalise le processus de transfert de technologie dans le cadre de l'industrialisation, et d'autre part les machines, le matériel, l'information technique, etc. se trouvent déjà pratiquement définis dès que l'on a choisi, dans le cadre d'un contrat, le procédé de production. C'est donc la détermination du procédé de production qui joue le rôle primordial, les machines, équipements, informations, etc. nécessaires ne jouant qu'un rôle secondaire.

En vue de la gestion des contrats de transfert de technologie, le Pérou a promulgué le Décret Loi No 18900 donnant force de loi à la décision No 24, et par la suite approuvé le Décret Loi No 18999 qui fixe les attributions des organismes nationaux compétents pour l'application de la décision No 24. C'est dans ce contexte que l'on a chargé en 1971 l'Office de la Propriété industrielle du Ministère de l'industrie et du tourisme d'examiner et d'autoriser les contrats de transfert de technologie. L'Office a rempli cette fonction jusqu'en 1975, date à laquelle elle a été transmise à l'ITINTEC. Ce dernier a mis fin en janvier 1977 à ses activités dans ce domaine, qui ont alors été confiées à la Commission nationale des investissements et technologies étrangères (CONITE), organisme du secteur économie et finances, créé en 1976.

Au cours de sa gestion, l'Office de la propriété industrielle a examiné et approuvé 341 contrats, en fixant dans la majorité des cas à fin 1975 le terme de leur validité. De nombreux autres contrats conclus avant juillet 1971 et soumis à l'Office avant le 31 décembre ont toutefois dû être approuvés sans examen préalable, la décision n'ayant pas été prise en temps utile. Ce fait a entraîné l'approbation de nombreux contrats non conformes aux dispositions de la décision No 24 à cet égard.

Au cours de sa gestion, l'ITINTEC a prononcé des décisions définitives sur 318 contrats.

Nous examinerons maintenant, en premier lieu, les contrats qui ont fait l'objet de paiements de redevances dans la période de 1971 à 1974 et ensuite ceux pour lesquels la décision définitive a été prise en 1975/76.

3.1 Les contrats de transfert de technologie de 1971 à 1974

Quatre cent quatre contrats ont donné lieu au paiement de redevances au cours de la période 1971/74. Soixante et onze pour cent de ces contrats portaient sur l'utilisation de marques, 70,5 % sur l'information technique, 69,6 % sur des brevets, 59,9 % sur le contrôle de la qualité, 37,9 % sur des visites de techniciens, 37,4 % sur l'assistance technique, 32,7 % sur la formation de techniciens, et 6,4 % sur des modèles industriels^{42/}.

Les contrats portant sur l'utilisation de marques ont le plus souvent comporté l'utilisation de services de contrôle de qualité, et la fourniture d'information technique, alors que les contrats portant sur l'usage de brevets ont mis l'accent sur l'assistance technique et la formation de techniciens.

Ceci signifie que dans les contrats mettant l'accent sur l'utilisation de marques, l'assistance technique du fournisseur visait essentiellement à obtenir un produit acceptable par le marché afin de ne pas nuire au prestige de la marque en question, alors que les contrats portant principalement sur l'usage de brevets tendaient de préférence à assurer le bon fonctionnement du procédé de production.

^{42/} Source : ITINTEC.

51,9 % des contrats assortis du paiement de redevances ont porté sur des produits chimiques et pharmaceutiques^{43/}, 9,4 % sur les constructions mécaniques, et d'appareils et accessoires électriques, et 4,7 % sur le matériel de transport, les autres branches ne représentant que des pourcentages inférieurs.

Les contrats relatifs aux produits chimiques et pharmaceutiques ont porté essentiellement sur les aspects relatifs à la propriété industrielle, tels que marques et brevets. C'est ainsi que sur les 210 contrats de cette branche, 176 ont comporté l'utilisation de marques et 157 l'usage de brevets. Du fait de cette importance accordée au problème des marques, 157 contrats ont comporté la fourniture d'assistance technique et 134 une assistance en matière de contrôle de qualité donnée par le fournisseur de la technologie. Viennent ensuite, par ordre d'importance, l'assistance technique, la visite de techniciens, la formation de techniciens et les modèles industriels.

Les contrats de la branche des constructions mécaniques et électriques ont comporté des dispositions surtout relatives à la formation de techniciens nationaux, aux visites de techniciens étrangers et à l'usage de brevets. Sur les 38 contrats conclus, 32 ont visé la formation, 29 la visite de techniciens, 27 l'information technique, 25 l'usage de brevets, 19 l'usage de marques, 18 l'assistance technique et 7 les modèles industriels.

Les contrats de construction de matériel de transport ont principalement mis l'accent sur l'usage de brevets, l'information technique et la formation de techniciens nationaux.

On voit donc que la structure des contrats concernant la chimie et la pharmacie, et avant tout de ceux relatifs à cette dernière, a été différente de celle des contrats de construction mécanique et électrique et de celle du matériel de transport : la première (et surtout en matière de produits pharmaceutiques) a privilégié le caractère de marchandise du produit, et la seconde le procédé de production.

En ce qui concerne la durée des contrats, 38,8 % d'entre eux ont stipulé une validité illimitée, 13,1 % une durée de 10 à moins de 30 ans, 2,7 % de 5 à moins de 10 ans, 18,5 % de 2 à moins de 5 ans et 2,7 % moins de 2 ans^{44/}.

^{43/} Quarante-sept pour cent environ des contrats ont porté sur la production pharmaceutique.

^{44/} Source : ITINTEC.

Les contrats les plus longs ont été ceux qui mettent particulièrement l'accent sur les aspects relatifs à la propriété industrielle, tels que l'usage des marques et brevets. Les contrats dans lesquels ces aspects sont privilégiés ont en général une durée supérieure à 10 ans, et le plus souvent une validité indéterminée comportant une reconduction automatique, la loi péruvienne n'autorisant pas les contrats d'une durée supérieure à 10 ans. La branche dans laquelle les durées de validité ont été les plus longues est celle des produits chimiques et pharmaceutiques, ce qui reflète le caractère de l'activité productrice de ces derniers.

Le mode de paiement le plus fréquemment prévu par les contrats a été celui d'un pourcentage fixe sur les ventes nettes. Soixante et onze pour cent des contrats ont adopté cette formule. Les autres modalités ont été, par ordre d'importance : un droit fixe par unité produite, un droit variable sur les ventes nettes, un droit fixe sur les ventes brutes, un droit fixe par unité vendue, un droit variable par unité produite et un droit variable par unité vendue. Une forme de paiement que l'on n'a pas utilisée, encore qu'elle eut favorisé le pays, consiste à prendre pour base la valeur totale nette, puisque dans la majorité des cas les gens qui fournissent la technologie sont les mêmes que ceux qui apportent les matériels et machines étrangers. Ce point présente actuellement une importance particulière car on a pu constater au Pérou qu'à mesure que l'amélioration du pouvoir de négociation du pays permet d'obtenir une réduction des taux de redevances, les fournisseurs de technologie ont tendance à gonfler les prix des matériels et machines qu'ils fournissent.

Les taux contractuels de redevance varient considérablement en fonction d'une part du type d'entreprise (filiale de multinationales, mixte, nationale)^{45/} et de l'autre de la capacité de négociation. Aussi voit-on des contrats très similaires stipuler des redevances très différentes. Dans les constructions mécaniques (mais non électriques) les taux de redevances varient de 50 à 1,5 %, dans les produits chimiques et pharmaceutiques de 20 à 0,5 %, dans la branche des boissons de 15 à 2 % et dans celle des produits alimentaires de 10 à 0,5 %. On constate toutefois que les contrats stipulant des redevances de 5 % environ sont les plus nombreux. C'est le cas de 22,8 % des contrats. En second lieu viennent ceux qui sont assortis d'une redevance de 10 % (15,1 % des contrats).

^{45/} Entre la société-mère d'une entreprise multinationale et sa filiale, la fixation de la redevance fait l'objet, non pas d'une controverse, mais d'une coopération.

Au cours de la période 1971-1974 la technologie a été résumée globalement, c'est-à-dire que les contrats n'ont pas précisé le détail des diverses modalités de transfert de technologie qui figurent dans chacun d'eux (assistance technique, brevets, marques, etc.).

Les branches d'activité où les redevances moyennes sont les plus fortes sont : constructions mécaniques, boissons, verre et produits chimiques (et avant tout pharmaceutiques).

De 1971 à 1974 le Pérou a versé 48 millions de dollars de redevances nettes et 28 millions de redevances brutes. Les branches qui ont payé les redevances les plus fortes ont été : la chimie^{46/}, les constructions électriques et mécaniques.

Ces opérations ont coûté au pays un montant plus élevé que celui des redevances versées, parce que les contrats de technologie contenaient à la période 1971/74 un ensemble de clauses restrictives génératrices de frais supplémentaires. C'est ainsi que les 404 contrats conclus comportaient au total 1 677 de ces clauses. 22,5 % d'entre elles étaient destinées à imposer des restrictions à la gestion de l'entreprise réceptrice, 19 % portaient sur l'acquisition de matériel et de machines, 13 % limitaient le volume et la composition de la production, et 12,1 % imposaient des restrictions à l'exportation. D'autres restrictions, en moins grand nombre, ont porté sur l'obligation d'utiliser des marques, brevets et autres droits de propriété déterminés^{47/}.

Au nombre des restrictions les plus importantes portant sur la gestion des entreprises réceptrices citons : l'interdiction d'employer des technologies concurrentes, le droit réservé au fournisseur de la technologie de fixer les prix de vente et de revente des produits fabriqués au moyen de la technologie en question, l'option d'achat total ou partiel de l'entreprise et le droit de participer à son capital social. S'agissant des restrictions relatives à l'achat de matières premières, de matériel et de machines, les restrictions les plus importantes ont été : le droit de déterminer les sources d'approvisionnement en matières premières, celui de participer à la fixation des prix de cette dernière et du matériel et l'obligation d'utiliser, pour l'exploitation

^{46/} Produits pharmaceutiques compris.

^{47/} Source : ITINTEC.

des brevets faisant l'objet du contrat, des machines et équipements désignés par le fournisseur. En ce qui concerne les restrictions au volume et à la composition de la production, il y a eu celle qui consiste à limiter ce volume et à fixer cette composition. En ce qui concerne les restrictions à l'exportation, la clause restrictive la plus fréquente a consisté à limiter au territoire national la production et les ventes de l'entreprise qui a acquis la technologie en question^{48/}.

C'est dans les contrats de transfert de technologies relativement simples et portant essentiellement sur la cession de marques ou de formules de base que l'on trouve le plus grand nombre de clauses restrictives. Le domaine qui a fait l'objet du plus grand nombre de clauses restrictives a été l'industrie pharmaceutique (23,6 % du total des clauses) suivi, dans l'ordre décroissant, par le vêtement, les boissons, la fabrication de substances chimiques et les constructions électriques.

La technologie importée, tout comme le capital étranger, provient essentiellement des Etats-Unis, à telle enseigne que 44,8 % des contrats ont été conclus avec des entreprises de ce pays. Viennent ensuite l'Allemagne fédérale avec 10,1 %, la France avec 9,4 %, la Suisse avec 8,7 % et l'Angleterre avec 4,7 %. Parmi les pays d'Amérique latine, signalons l'Argentine avec 3,7 %, Panama avec 1,5 %^{49/} et le Brésil avec 1,2 %.

Sur l'ensemble des contrats, 180 ont été conclus avec des entreprises péruviennes, et 211 avec des entreprises étrangères ou mixtes. Il faut noter que la gestion de la majorité des entreprises mixtes est essentiellement dans des mains étrangères et que nombre d'entreprises étrangères se sont converties en entreprises mixtes pour échapper aux dispositions de la décision No 24 qui régissaient leur situation. De plus, les contrats passés avec des entreprises étrangères réceptrices de technologie l'ont été dans la plupart des cas entre société-mère et filiale d'une multinationale, le plus souvent américaine. La plupart des contrats conclus avec des entreprises étrangères ou mixtes ont porté sur les industries chimiques et pharmaceutiques, sur les constructions électriques, la construction de matériel de transport, les constructions

^{48/} Flores, Gustavo : Situacion nacional e internacional del problema de la transferencia de tecnologia, Lima (Pérou), 1977.

^{49/} Panama a essentiellement agi comme représentant de sociétés des Etats-Unis.

mécaniques et les produits alimentaires^{50/}. C'est dire que de 1971 à 1974 il y a eu une corrélation très étroite entre les branches les plus dynamiques du secteur, l'investissement étranger et les contrats de technologie passés avec des entreprises étrangères ou mixtes réceptrices de technologie, parmi lesquelles se sont signalées les filiales d'entreprises multinationales des Etats-Unis.

Sur le montant total des redevances payées de 1971 à 1974, 71,41 % ont été versés par des entreprises étrangères (pour 54,41 %) et mixtes (pour 17 %) réceptrices de technologie, alors que les entreprises péruviennes n'ont versé que 28,59 %. Ce sont les filiales d'entreprises multinationales qui ont payé les plus gros montants. En ce qui concerne les clauses restrictives, ce sont les contrats passés avec des entreprises des Etats-Unis qui en ont comporté le plus grand nombre par rapport au nombre des contrats, comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau No I

Nombre de contrats et de clauses restrictives
par zones d'origine des technologies

Zone	Contrats		Clauses restrictives	
	<u>Nombre</u>	<u>Pourcentage</u>	<u>Nombre</u>	<u>Pourcentage</u>
Etats-Unis	181	44,8	870	51,9
Europe	166	41,0	630	37,5
Autres pays d'Amérique	34	8,4	125	7,4
Divers	13	5,8	52	3,2
TOTAL	<u>404</u>	<u>100,0</u>	<u>1 677</u>	<u>100,0</u>

Source : ITINTEC.

Ce qui précède permet de conclure que ce qu'on appelle transfert de technologie au cours de la période 1971-1974 s'est réalisé, dans les branches les plus dynamiques du secteur industriel qui donnent en définitive son sens au développement de ce secteur, essentiellement entre entreprises étrangères qui ont fourni la technologie et entreprises étrangères ou mixtes qui l'ont reçue. Les relations

^{50/} Source : ITINTEC.

les plus importantes ont été celles qui se sont établies entre société-mère et filiale d'entreprise multinationale. Ceci signifie, d'une part, que dans le cas concret du Pérou, le courant du transfert de technologie n'a pas comporté de conflits d'intérêts majeurs^{51/}, et d'autre part qu'il ne s'est pas agi, au Pérou, d'une authentique demande de technologie, mais bien d'une offre provenant essentiellement des sociétés multinationales qui ont intérêt à étendre leurs opérations en prenant comme point central le Pérou; c'est pourquoi la technologie a été surpayée et a favorisé un développement du secteur industriel sans lien avec les besoins fondamentaux du pays. La promotion des recherches entreprises par ITINTEC au moyen du prélèvement de 2 % sur le revenu net des entreprises, de par leur nature et leur importance, et les actions engagées dans ce domaine par COPIDE et INDIUPERU n'ont pu surmonter cette tendance pendant la période de 1971 à 1974.

3.2 Les contrats de transfert de technologie en 1975-76

En 1975-76 l'administration des contrats a été, comme on l'a vu, confiée à ITINTEC. Trois cent dix-huit décisions définitives ont été prises pendant cette période au sujet de contrats de technologie. L'analyse qui va suivre portera sur ces contrats ayant fait l'objet de décisions définitives^{52/}, faute de renseignements détaillés sur les contrats qui ont donné lieu au paiement de redevances. Cet échantillon permettra toutefois de se faire une idée générale du processus de transfert de technologie en 1975-76.

Sur les 318 contrats conclus, 73,8 % ont comporté l'information technique, 72,3 % l'utilisation de marques, 35,5 % l'assistance technique, 22,3 % l'usage de brevets, 20,1 % la formation de personnel national et 9,7 % des services techniques fournis par les visites de spécialistes de l'entreprise fournissant la technologie. On voit donc que cet ensemble de contrats a été caractérisé par l'utilisation des marques et de l'information technique, formes de transfert de technologie qui ont également été les plus fréquentes au cours de la période

^{51/} Gonod, Pierre : Conflit-coopération dans le transfert technologique, Mondes en développement, mars 1977.

^{52/} Les contrats faisant l'objet d'une décision définitive et les contrats approuvés ont une structure très similaire.

1971-1974. Il y a toutefois entre les deux périodes une différence marquée par la diminution de l'usage des brevets, qui n'a été stipulé que dans 22,3 % des contrats de 1975-76 contre 69,9 % à la période antérieure.

Cette tendance à la limitation de l'usage des brevets et à l'augmentation de l'utilisation des marques et de l'information technique se constate également dans les 90 contrats qui ont fait l'objet d'une décision favorable. 95,5 % d'entre eux ont envisagé l'utilisation de marques et d'information technique, 65 % l'assistance technique, et 22,2 % seulement l'usage de brevets. Cette tendance est donc en train de s'accroître.

Les contrats envisageant l'usage de marques comportent en général la fourniture d'information technique alors que ceux qui envisagent l'usage de brevets mettent l'accent sur l'assistance technique. On a constaté une structure analogue dans les contrats de la période 1971-1974. La différence consiste en ceci que le nombre des contrats du premier type a augmenté par rapport à celui du second pendant la période 1975-76.

Les branches où les contrats ayant fait l'objet d'une décision définitive ont été les plus nombreux sont : la chimie et les produits pharmaceutiques^{53/} avec 44,3 %, suivis par les constructions électriques avec 9,1 %. On constate la même tendance pour les contrats ayant fait l'objet d'une décision favorable. On voit que ces branches ont également été celles dans lesquelles les contrats de transfert de technologie ont été les plus nombreux en 1971-1974.

Le tableau qui suit donne un aspect d'ensemble de la nature des contrats ayant fait l'objet d'une décision définitive en 1975-76. L'ITINTEC, au cours de la période pendant laquelle il a assuré l'administration des contrats de transfert de technologie, a réduit les paiements de redevances et supprimé les clauses restrictives conformément aux dispositions de la décision No 24. Pour réduire les frais, on a exigé que les contrats comportent une ventilation du paiement total d'après les catégories qui ont fait l'objet de l'accord. On a également fixé à 5 % sur les ventes nettes le maximum du paiement total admissible pour un contrat, et à 1 % la redevance pour usage de marques.

^{53/} 38,6 % des contrats ont concerné l'industrie des produits pharmaceutiques.

Tableau 2

Mature des contrats ayant fait l'objet d'une décision définitive de l'ITINTEC en 1975-1976

Branches	Nombre de contrats	Marques	Brevets	Assistance technique	Information technique	Services techniques	Formation du personnel
311. Fabrication de produits alimentaires	7	3	1	4	6	-	5
312. Elaboration de produits alimentaires divers	7	4	1	2	6	2	3
313. Boissons	16	14	-	4	11	-	1
314. Tabacs	1	1	1	1	1	-	1
321. Textiles	19	16	5	8	11	2	4
322. Vêtement	4	4	2	-	3	-	-
341. Papier	8	2	6	6	6	-	1
342. Imprimerie	1	1	-	-	-	-	-
351. Produits chimiques industriels	18	9	4	8	16	-	1
352. Autres produits chimiques ²	123	105	20	23	97	4	8
354. Dérivés divers du pétrole et du charbon	3	2	1	-	1	-	-
355. Produits du caoutchouc	5	3	2	3	2	1	2
362. Verre	2	-	1	-	2	2	1
369. Autres produits minéraux non métalliques	8	4	2	4	4	2	3
371.	3	-	-	3	2	-	2
372.	1	1	1	-	1	-	-
381. Ouvrages en métaux	17	6	8	7	15	7	5
382. Machines autres qu'électriques	14	11	6	7	11	1	6
383. Constructions électriques	29	23	13	15	21	4	11
384. Matériel de transport	15	11	5	10	13	5	7
390. Jouets, matériel scolaire	3	3	-	-	1	-	-

Tableau No 2 (suite)

Branches	Nombre de contrats	Marques	Brevets	Assistance technique	Information technique	Services techniques	Formation du personnel
410.	2	1	-	1	1	-	-
500. Eâtiment	1	-	-	1	-	-	-
531. Restaurants et hôtels	4	1	-	3	2	1	2
810. Etablissements financiers	2	1	-	1	-	-	-
832. Services rendus aux entreprises (location exceptée)	5	4	2	2	2	-	2
TOTAL	318	230	71	113	235	31	64

a/ Y compris la production de produits pharmaceutiques.

Source : ITINTEC.

Par suite de ces dispositions, 191 des 318 contrats ayant fait l'objet de décisions définitives ont été déclarés caducs parce qu'ils stipulaient des redevances trop élevées et des clauses restrictives, 90 des contrats restants ont été approuvés, et aucun d'entre eux n'a comporté de paiement supérieur à 5 % des ventes nettes ni de clauses restrictives.

41,2 % des contrats ayant fait l'objet de décision définitive ont été conclus avec des entreprises des Etats-Unis. Ce pourcentage s'élève à environ 61 % dans le cas des contrats approuvés.

De l'analyse des contrats de technologie de la période 1975-76, on peut conclure ce qui suit :

1. Le processus de transfert de technologie a conservé une structure très semblable à celle de la période 1971-1974, comme l'attestent :
 - 1.1 Le rôle prépondérant de l'usage des marques;
 - 1.2 La concentration des contrats en premier lieu dans la branche pharmaceutique et en second lieu dans celle des constructions électriques;
 - 1.3 La grande importance des offres de technologie faites au Pérou par des entreprises multinationales dont la société-mère se trouve aux Etats-Unis;
 - 1.4 Le fait que le principal courant de technologie s'est établi entre sociétés-mères et filiales d'entreprises multinationales, les filiales étant situées dans les branches les plus dynamiques du secteur industriel;
2. Le paiement des redevances a été réduit, l'organisme national compétent n'acceptant plus un taux supérieur à 5 % des ventes nettes et ayant éliminé les clauses restrictives des contrats. En présence de cette tendance à réduire les coûts de la technologie, les entreprises multinationales ont répondu en gonflant les factures de matières premières, de matériel et de machines afin de retrouver leurs marges bénéficiaires moyennes. C'est dans l'industrie pharmaco-chimique que l'on peut observer le plus nettement cette tendance.

On ne possède pas de renseignements sur les contrats de l'année 1977. Des entretiens avec des fonctionnaires de la CONITE ont permis de constater qu'on avait l'intention de ne pas autoriser les contrats comportant des redevances supérieures à 5 % des ventes nettes et des clauses restrictives. Le changement de l'organisme chargé d'administrer les contrats de transfert de technologie doit toutefois être jugé dans le cadre du processus de libéralisation de l'économie qui se manifeste au Pérou. De plus, ce changement a une forte incidence sur l'ensemble du processus du transfert de technologie au Pérou car il sépare les opérations de contrôle des aspects actifs du processus de transfert qui incombait à l'ITINTEC, en tant qu'organisme responsable de l'exécution de la décision No 84. La rupture de cette unité qu'assurait en 1975-76 l'exercice des deux fonctions par ITINTEC tendra à favoriser encore davantage les fonctions de contrôle au détriment de la partie active du processus de transfert de technologie, ce qui limitera la création effective d'une demande nationale de technologie, et la diversification de l'offre, ainsi que le bon choix entre les technologies. C'est dire que la technologie tendra à être envisagée sous l'aspect de la mise en valeur et non en considération de son rôle dans le processus du travail.

IV. Assujettissement à des lois étrangères

Pendant la période de 1971 à 1974, 42 % des 404 contrats examinés ici contenaient des clauses imposant aux entreprises réceptrices de technologie de se soumettre, en cas de différend, à des lois étrangères, et essentiellement à celles du pays transférant la technologie en cause. Ces clauses contrevenaient aux dispositions de la décision No 24 établissant sans équivoque qu'aucun contrat de transfert de technologie ne devait contenir de clauses soustrayant les conflits ou différends possibles à la juridiction nationale du pays récepteur.

Cette restriction portait avant tout sur l'industrie pharmaceutique car 24 % des contrats comportant des clauses d'attribution à une juridiction étrangère étaient relatifs à cette branche d'activité. Cet assujettissement à des lois étrangères existait également, dans de moindres proportions, pour les branches suivantes : constructions électriques (10,6 %); fabrication

d'articles vestimentaires (7,0 %), produits chimiques (6,5 %), ouvrages en métaux (5,9 %), constructions mécaniques autres qu'électriques (5,9 %). Les pourcentages relatifs à d'autres activités étant insignifiants.

Au cours de la période 1975-76, aucun des contrats de transfert de technologie approuvés par l'ITINTEC n'a contenu de clauses imposant à l'entreprise réceptrice de technologie l'obligation de se soumettre à des lois étrangères.

En 1977, d'après des entretiens avec les fonctionnaires de la COMITE et des industriels, aucun contrat approuvé ne contient de clause restrictive à cet égard.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

L'analyse des divers aspects du développement industriel, du transfert de technologie et de l'aide extérieure au Pérou permet de dégager un certain nombre de conclusions dont les plus significatives sont les suivantes :

1. A partir des années 50, le développement industriel a commencé à jouer un rôle de plus en plus important dans le dynamisme et la logique interne du processus de mise en valeur et d'accumulation de la société péruvienne.
2. A partir des années 60, la dynamique du secteur industriel a reposé sur les activités productrices de biens intermédiaires et de biens d'investissement, les branches relatives à la consommation passant au second plan.
3. La forme dominante du développement industriel du Pérou a été établie par le capital étranger, qui se localise dans les branches les plus dynamiques du secteur industriel.
4. Les entreprises des branches les plus dynamiques du secteur qui ont la plus grande envergure et le rythme de croissance le plus fort sont des filiales d'entreprises multinationales dont les sociétés-mères se trouvent le plus souvent aux Etats-Unis^{54/}.
5. Le mode de développement industriel tend à favoriser les processus de mise en valeur et d'accumulation internationales au détriment des processus nationaux. Cette situation entraîne une utilisation croissante de matières premières, de matériel, de machines et de technologies importés au détriment de l'utilisation des ressources nationales.

^{54/} Nombre de ces filiales ont pris la forme de sociétés mixtes afin d'avoir accès au système national du crédit.

6. Le processus d'industrialisation, se soumettant de préférence à la logique des processus de mise en valeur et d'accumulation à l'échelle mondiale, ne s'est pas orienté vers la satisfaction des besoins fondamentaux de la grande majorité des Péruviens, et il a aggravé le problème de l'emploi au Pérou.

7. Le transfert de technologie s'est effectué dans le cadre d'un processus d'industrialisation qui n'est pas orienté principalement vers la satisfaction des besoins essentiels de la majorité du pays, qui tend à utiliser de moins en moins les ressources nationales et à aggraver le problème de l'emploi.

8. Une forte proportion des contrats de transfert de technologie a été conclue entre sociétés-mères et filiales d'entreprises multinationales, ce qui n'a pas donné au pays la maîtrise réelle de la technologie transférée.

9. Le cadre juridique et les institutions établis au Pérou à partir des années 70 n'ont pu modifier sensiblement la dynamique et la logique du processus de transfert de technologie en question.

10. Une des principales déficiences du cadre institutionnel de l'Etat, du point de vue de l'amélioration du niveau technologique du pays, consiste en ceci que les entreprises publiques sont presque totalement indépendantes des organes de réglementation et de planification, ce qui n'a pas permis d'entreprendre une action méthodique et concertée menant à une maîtrise réelle de la technologie importée.

Dans bien des cas les entreprises publiques, grâce à leur pouvoir économique qui est très supérieur à celui des ministères et organes de planification, sont allées à l'encontre des directives fondamentales de la politique de l'Etat en matière de transfert de technologie.

11. L'aide extérieure au Pérou sous ses différentes formes, s'est toujours, sur son versant principal, adaptée aux besoins économiques des pays développés.

12. L'absence d'une action concertée et méthodique dans le domaine du transfert de technologie exige la création d'un mécanisme de coordination qui permettra d'associer les intérêts des organismes de réglementation, de planification et ceux des entreprises tant publiques que privées, afin de pouvoir négocier comme il convient avec les fournisseurs de technologie. A notre avis, ce mécanisme

devrait avoir pour élément essentiel une commission dotée d'attributions similaires à celles des commissions intergouvernementales qui règlent la coopération entre pays de l'Est et de l'Ouest.

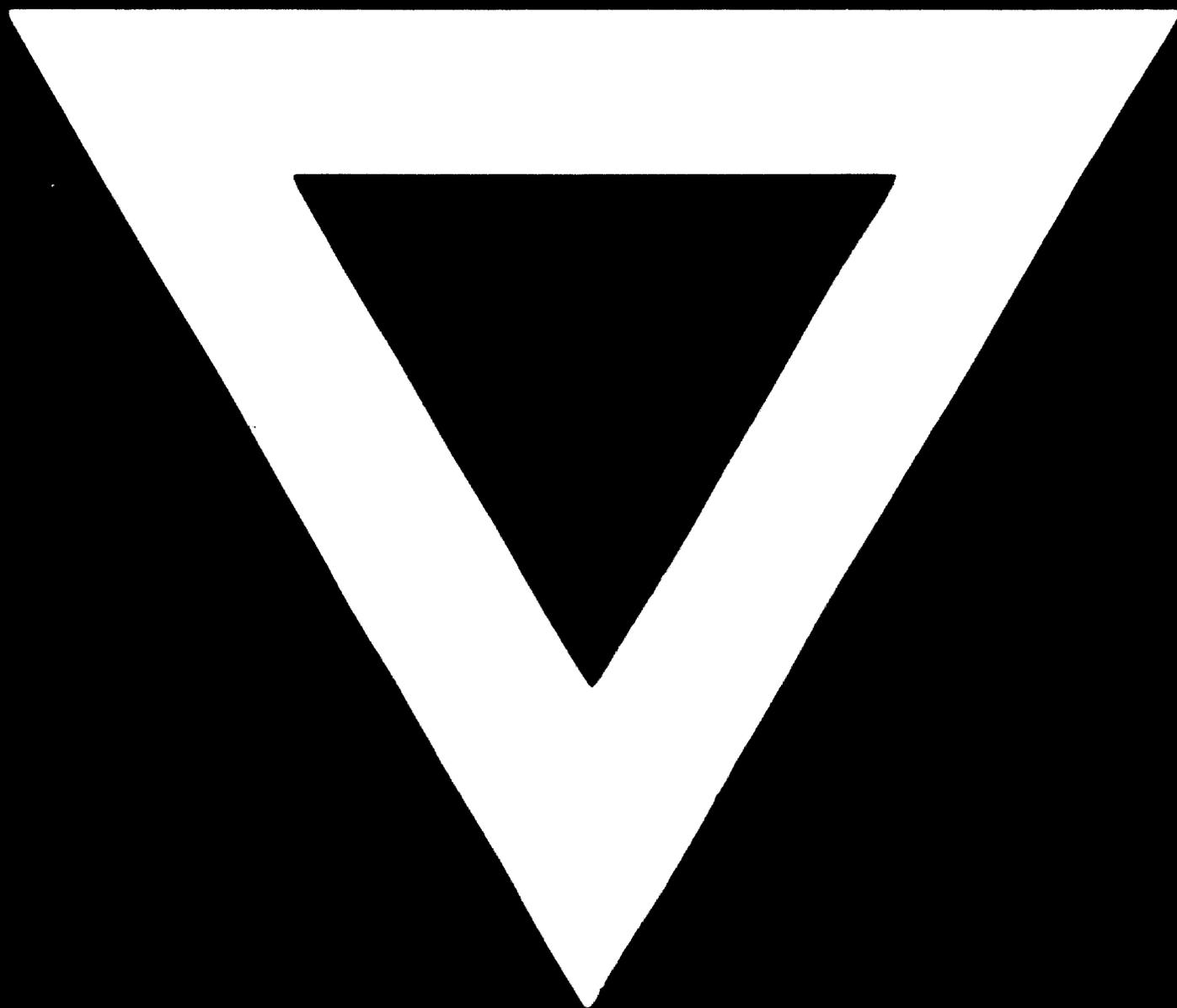
Pour que cette commission soit suffisamment dynamique, il faut qu'elle dispose d'un secrétariat technique qui effectuerait les études nécessaires aux négociations. Dans ce contexte, l'ONUDI pourrait fournir l'assistance technique nécessaire premièrement pour constituer la commission et le secrétariat technique, et deuxièmement pour planifier les besoins technologiques du pays à court et à moyen terme, ainsi que pour réaliser les études techniques étendues qu'exige la négociation avec les divers fournisseurs de technologie. Le succès de cette commission dépendra essentiellement de la position économique et politique prise par le gouvernement au sujet de la forme sous laquelle doit être traité le capital étranger.



✓

✓

G-105



80.02.19