



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



08652 - F



Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Distr. LIMITEE

ID/WG.287/1

8 novembre 1978

Original : FRANCAIS

Groupe d'experts sur le financement industriel
Vienne (Autriche), 6-8 décembre 1978

LA NECESSITE D'ETUDIER LES ASPECTS FINANCIERS DU
DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL PRIORITAIRE DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT*

par

A. Tiano**

* Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'ONUDI. Ce document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

** Professeur, Université de Montpellier.

id.78-7820

Au cours de chacune des consultations sectorielles , comme dans les réunions qui les ont préparées , le coût du développement industriel dans les pays en voie de développement a été évoqué .

Dans le secteur sidérurgique , la réalisation du Plan d'action de Lima pour l'an 2000 impliquerait l'installation dans les pays en voie de développement d'une capacité de production supplémentaire de 400 millions de tonnes de produits sidérurgiques ce qui " exigerait des investissements d'environ 400 milliards de dollars aux prix de 1976 " 1/ . Si un tiers des dépenses peut être réalisé et financé dans le pays c'est environ 270 milliards de dollars en devises étrangères que les pays en voie de développement doivent trouver en y ajoutant les charges financières . Le coût pour un seul secteur s'élève donc à plus de 100 milliards de dollars . Une estimation moins ambitieuse (incompatible avec les objectifs de Lima) à partir des seuls projets déjà existants (100 millions de tonnes) ferait apparaître la nécessité d'un flux annuel de devises de 4 milliards de dollars de 1980 à 1987 et de 20 milliards de dollars après cette date 2/ .

Dans le sous secteur des engrais , le coût en capital de l'accroissement de la capacité de production des pays en voie de développement devrait atteindre 65 milliards de \$ (de 53 à 75 milliards de \$ 1975) et s'y ajouterait le coût des moyens de transport (environ 10 milliards de \$) 3/ . En déduisant la part financée en monnaie nationale et en ajoutant les frais financiers c'est encore d'une centaine de milliards de dollars qu'il s'agit.

1/ ONUDI : Rapport de la première réunion de consultation sur la sidérurgie (ID/WG.243/6/Rev.1, 1er mars 1977, page 21). L'évaluation du coût de l'investissement à la tonne de 1000\$ pèche certainement par défaut pour la sidérurgie intégrée.

2/ Entretien avec M. LE NOAL, GRESE, Montpellier.

3/ UNIDO, Draft World-wide study of the fertilizer industries (ICIS.22/Rev.1, 28.12.1976, pages 3-4, 217, 235-236. L'évaluation pèche certainement aussi par défaut (besoins en capital du secteur minier de la potasse et des phosphates...)

Le tableau de la répartition entre pays développés et pays en voie de développement pour un certain nombre de produits ^{4/} laisse penser, au premier coup d'oeil sur des objectifs de production, que l'ampleur de l'investissement nécessaire pour que les pays en voie de développement atteignent l'objectif du plan de Lima (25% du potentiel industriel mondial en 2000 au lieu de 9,3% en 1972) dépasse l'entendement. Dans un rapport du 12 Avril 1978 ^{5/}, le secrétariat de la CNUCED, à l'aide d'instruments rudimentaires (modèle d'Harrod-Domaz, coefficient marginal de capital de 2,9) a évalué les taux de croissance requis dans l'industrie (9,6% par an) et dans l'économie globale (7,5%)^{6/} la production industrielle des pays en voie de développement passerait de 219 milliards de dollars 1972 en 1980 (130 en 1975) à 520 milliards en 1990 et 1411 en 2000 ^{7/}. Avec un coefficient marginal du capital dans le secteur industriel de 2,5 ^{8/}, la réalisation du Plan de Lima exigerait un investissement industriel de 900 milliards de \$ entre 1980 et 1990 et de 2100 milliards de dollars dans la décennie suivante. En réduisant à 60% la part des biens d'équipement importés et en prévoyant une dépense d'assistance technique et de formation de 10%, c'est un flux annuel, sans charges financières, de 60 milliards de dollars qu'il faut trouver pendant la première décennie et de 140 durant la seconde. La dépréciation du dollar depuis 1972 et les charges financières élèvent ces flux à des ordres de grandeur annuels de 100 et 200 milliards de dollars.

^{4/} Annexe I.

^{5/} "La dimension des aménagements de structures à apporter à la production et au commerce mondiaux d'articles manufacturés pour atteindre l'objectif de Lima" (Point 9 - Document complémentaire) TD/185/Supp. 1.

^{6/} Rapport CNUCED pages 5 et 6.

^{7/} Tableau 1, page 4.

^{8/} Calcul de l'ONUDI à partir des données de 13 pays, période 1955-1964.

Ces ordres de grandeur ont pour seul intérêt de montrer que, même si le Plan de Lima est irréalisable, la réalisation d'objectifs très partiels exigent qu'on prenne en compte le problème du financement du transfert de technologie. Même s'il ne s'agit pas de ^{se} demander comment passer d'un flux annuel d'une quarantaine de milliards de dollars destinés à tous les secteurs à un flux de 100 à 200 milliards pour le seul secteur industriel, cette note a pour objectif de s'interroger sur la manière d'accroître le financement externe de l'industrialisation des pays en voie de développement de façon à ce que le Plan de Lima ne reste pas complètement lettre morte.

Nous entendons souligner :

- 1) - Qu'il y a un doute sérieux à l'égard d'une trop grande confiance dans les moyens devenus traditionnels depuis la seconde guerre mondiale : l'investissement direct privé et l'aide bilatérale ou multilatérale à des conditions de faveur. Si tel est le cas, il sera indispensable aux organisations internationales de consacrer plus d'effort à analyser et diminuer les obstacles rencontrés dans les deux autres voies de financement : le recours au marché financier international (et en particulier aux Euromarchés) et l'accroissement des recettes d'exportation (et en particulier de celles engendrées par le développement industriel lui-même) .
- 2) - Que le recours au marché financier international peut prendre des formes diverses qui n'ont peut-être pas les mêmes impacts sur le coût du financement et sur le contrôle de faisabilité des projets industriels. L'étude des potentialités, des avantages et des inconvénients respectifs des crédits fournisseurs et des emprunts bancaires directs se révélera nécessaire.
- 3) - Que l'accroissement des recettes d'exportation des pays en voie d'industrialisation deviendra la principale ressource et impliquera une modification des règles douanières appliquées aux importations de produits manufacturés. Si l'on ne veut pas être irréaliste, il faut alors rechercher quel est l'impact d'un accroissement de l'exportation des biens d'équipement avec

clauses de rachat des produits de ces équipements sur la situation de l'emploi dans les pays développés.

Dans ces trois voies , nous formulerons, à la lumière de faits non exhaustivement étudiés , des hypothèses de travail et des méthodes de recherche qui , si elles étaient suivies , nous permettraient de voir plus clair dans les problèmes controversés du financement des transferts de technologie industrielle vers les pays en voie de développement.

I . La place des diverses formes de transferts financiers dans les perspectives de financement du Plan de Lima

"L'aide " au sens strict , c'est à dire les transferts à des conditions plus libérales que celles du marché , n'est pas négligeable puisqu'elle atteint en 1973 près de 13 milliards de dollars ^{9/} Elle n'est évidemment pas à la mesure des ambitions du Plan de Lima . Nous ne pensons pas qu'elle puisse augmenter beaucoup :

Pour les pays de l'OCDE , elle a diminué en valeur réelle depuis 1970 (11 milliards de \$ 1975 contre 10,1) . En plus longue période elle a désespérément stagné (5,2 milliards de dollars courants en 1961 et 9,5 en 1974 , c'est à dire, en valeur réelle , hausse de 0,36% par an entre 1961 et 1974) . Et nous savons que l'objectif des 0,7% du PNB n'a jamais progressé . Au contraire en 1961, les pays de l'OCDE consacraient 0,53% de leur PNB à l'aide libérale; depuis, cette proportion a stagné entre 0,35% (1969 et 1975) et 0,29% (1973) Si nous entrons dans un mouvement long de croissance ralentie nous ne pouvons guère espérer mieux que dans la phase de croissance rapide . Enfin on assiste à une redistribution de l'aide libérale de l'OCDE au profit des pays les moins avancés ^{10/}.

^{9/} OCDE = 10,1 milliards; OPEP = 2,4 ; pays socialistes = 0,281; Chine = 0,166

^{10/} Afghanistan, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Botswana, Burundi, Empire Centrafricain, Ethiopie, Gambie, Guinée, Haïti, Haute - Volta, Lesotho, Malawi, Maldives, Mali, Népal, Niger, Ouganda, Laos, Tanzanie, Rwanda, Samoa, Sikkim, Somalie, Soudan, Tchad, Yemen, Yémen démocratique.

Entre 1970 et 1975 l'aide a diminué globalement de 8% mais elle a augmenté de 50% pour les pays les moins avancés. Elle a donc diminué (33%) pour les pays moyens 11/. Or il est malheureusement probable que le développement industriel bénéficiera plus difficilement aux pays les moins avancés. L'aide sera donc consacrée à des projets agricoles ou à la réalisation d'infrastructure. C'est autant de moins pour les réalisations industrielles.

Certains espèrent que la carence des pays de l'OCDE sera compensée par une aide considérable des pays de l'OPEP. Il est vrai que les engagements de l'OPEP dépassent les décaissements nets (5,3 en 1974) et que ces derniers devraient augmenter et se rapprocher des premiers. Nous ne pensons pas cependant que l'aide publique au développement de l'OPEP augmente de façon importante la valeur absolue de l'aide totale. En effet, d'une part, les excédents de beaucoup de pays pétroliers s'amenuiseront dans les années à venir 12/ et les autres constateront que leurs avoirs accumulés ont été largement dépréciés par l'inflation mondiale; d'autre part l'aide n'a jamais été désintéressée : elle revient sous forme de recettes d'exportation qui n'auraient pas été perçues sans l'aide.

11/ Les pays moyens sont des pays dont le PNB par tête est inférieur à 250 \$ mais qui ne figurent pas dans la liste précédente en raison du niveau d'autres indicateurs : Birmanie, Cambodge, Inde, Kenya, Madagascar, Pakistan, Sierra Leone, Sri Lanka, Togo, Zaïre. Les autres pays sont classés dans les groupes suivants :

Pays Exportateurs de Pétrole : Algérie, Angola, Arabie Saoudite, Bahrein, Brunel, Emirats arabes unis, Equateur, Gabon, Indonésie, Irak, Iran, Libye, Koweït, Nigeria, Oman, Qatar, Trinité et Tobago, Vénézuéla.

Pays exportateurs d'articles manufacturés à croissance rapide : Hong Kong, Israël, Liban, Malte, Mexique, Corée du Sud, Singapour

Pays dont le PNB est supérieur à 250\$ en 1973-1975 = les autres

12/ cf. prévisions d'Angelopoulos "Pour une nouvelle politique du développement international", PUF 1976, p.80.

Or, à la différence des pays de l'OCDE, les pays de l'OPEP ne bénéficieront pas de tels retours et se laisseront donc de financer gratuitement les commandes adressées aux seuls pays développés, commandes qui ont, de plus, l'inconvénient de concurrencer les leurs et de contribuer à la hausse des prix des équipements. La seule chance d'un accroissement important du financement du Plan de Lima par des transferts financiers à des conditions libérales en provenance de l'OPEP serait d'imaginer un système d'aide à très faible taux d'intérêt mais avec indexation : Pour les pays pétroliers dont les avoirs accumulés sont dévorés par l'inflation mondiale ce serait une meilleure solution. C'est donc un point à étudier en liaison avec les Autorités financières des pays concernés.

Est-ce dans l'investissement privé direct qu'il faut placer son espérance en ce qui concerne le financement de l'industrialisation des pays en voie de développement. La réponse semble affirmative si l'on en juge par les institutions mises en place (par exemple, le CIRDI), les législations et accords conclus (Codes d'investissements, traités de protection des investissements) les commissions internationales et leurs rapports (Codes de bonne conduite des Sociétés transnationales, etc.). Il est vrai que l'investissement direct a occupé une place croissante dans les flux privés entre la fin du XIXe siècle et la décennie de 1960. Mais il ne faut pas oublier que les 3/4 des investissements directs des pays développés sont dirigés vers d'autres pays développés. Du quart destiné aux pays en voie de développement, il n'y en avait que 31% qui aient été au secteur industriel dans la période antérieure à 1970. Les évaluations de ces investissements sont très incertaines : celles de l'OCDE ^{13/} font apparaître une augmentation en valeur nominale assez modeste (1956-1957 2537 millions de \$; 1970 - 1971 = 3767 millions de \$) ce qui en valeur réelle signifierait une stagnation ^{14/}.

^{13/} OCDE; Examen de l'assistance au développement (annuel)

^{14/} accroissement des prix dans les pays de l'OCDE d'environ 55% pour une augmentation de 60% de l'investissement.

Depuis 1971, l'augmentation semble importante : selon le rapport de la Banque mondiale ,les investissements privés sont passés de 3630 millions de \$ à 6710 en 1973 et 10 330 en 1975 .En valeurs réelles cela représente une augmentation du tiers. Cependant notre sentiment est qu'il ne faut/se pas fier à l'avenir du rôle des investissements directs étrangers dans la plupart des pays. En effet , ils soulèvent chez les deux partenaires des méfiances très fortes . Les investisseurs ne croient pas à la stabilité des législations et des institutions et ils ont tendance à ne profiter des avantages des codes d'investissements que pour des unités industrielles à faible valeur ajoutée nationale (montage,conditionnement,pneumatiques ...) Ce sont en fait des opérations commerciales déguisées . Les pays hôtes se méfient du comportement étranger des unités controlées par des capitaux étrangers et ont de plus en plus tendance à exiger des participations nationales majoritaires ,ce qui conduit naturellement leurs partenaires à minimiser leur effort en capital sous la forme de fonds propres.Les pays qui ont la confiance des détenteurs étrangers de capitaux n'échappent pas à ce mouvement. C'est ainsi qu'en Corée du Sud en 1974, les investissements privés directs n'ont représenté que 9,6% des transferts financiers .Et 72% de ces investissements ont été réalisés dans des "joint ventures " où le capital étranger était minoritaire.

Si notre sentiment est conforme à la réalité 15/ , cela a deux conséquences importantes sur la réalisation des objectifs de Lima : D'une part , plutôt que de concentrer ses efforts sur les problèmes de l'investissement privé, il vaut mieux se consacrer aux problèmes que posent les autres formes de transfert de technologie (coopération industrielle sans flux de capital ou dans des joint ventures à participation étrangère minoritaire).

15/ S'il y a doute sur ce point il est nécessaire de l'élucider car nous sommes certains que l'avenir de l'investissement privé est pour le moins douteux. Une étude rapide pourrait être faite de la nature des investissements directs industriels ainsi qu'une synthèse des opinions souvent exprimées par les milieux industriels des pays développés.

D'autre part le financement doit être recherché du côté des deux autres voies : le marché financier et les recettes d'exportations.

II . Le recours au marché financier international des capitaux

Traditionnellement les pays en voie de développement acquéreurs de technologie et d'équipements industriels avaient recours aux crédits accordés par les vendeurs et relayés par des crédits fournisseurs du système bancaire national. Ces crédits sont réalisés à des taux avantageux grâce à des dotations budgétaires des Trésors des pays exportateurs . Mais une partie des ressources provient finalement du marché international où des établissements spécialisés (par exemple la Banque Française du commerce extérieur) empruntent avec la garantie de leurs Etats. Il n'y a guère de différence de nature entre ces crédits accordés aux exportateurs et les " Crédits -acheteurs " consentis directement aux acheteurs des pays en voie de développement par le système bancaire du pays exportateurs des équipements . Dans un cas comme dans l'autre les taux sont inférieurs à ceux du marché grâce à des subventions des Etats et les fonds ne peuvent servir qu'à règlement des achats de biens et services .

Les crédits fournisseurs et assimilés représentaient, en 1974 comme en 1976 , un quart des crédits bancaires. En 1974 ils s'élevèrent à 4,59 milliards de dollars (dont probablement un quart aux pays pétroliers).

La seconde forme de crédits privés émane plus directement des Euromarchés ; ce sont des Eurocrédits consentis en général pour des périodes de 3 à 12 ans par des banques qui souhaitent placer leurs liquidités internationales en dehors du pays d'émission. Leur montant est difficile à connaître car si certains sont annoncés et non versés , d'autres ne sont pas annoncés. Les Euromarchés peuvent aussi être demandés pour rembourser des crédits consentis antérieurement à des conditions moins avantageuses et dans ce cas ils ne constituent pas véritablement de nouveaux crédits .Mais à titre d'ordre de

grandeur , indiquons le montant des Eurocrédits en millions de \$ 16/

1971	1972	1973	1974	1975
1065	2052	5551	7734	7700

A ces Eurocrédits s'ajoutent les Euroobligations à plus long terme et les obligations étrangères (obligations placées dans le pays dont la monnaie a servi d'unités de compte) .Peu sont émises par les pays en voie de développement (777 millions de \$ en 1975) 17/

Le souci du financement du développement industriel conduit à s'interroger sur les potentialités de ce marché , sur son coût , sur son impact sur la dépendance des pays en voie de développement et sur son utilité pour le contrôle de faisabilité des projets industriels .

a) Potentialités du marché financier - Elles sont très controversées.

A première vue le marché financier a augmenté de façon considérable ce qui laisserait prévoir que tout est possible : De 15 milliards de \$ en 1964 les encours bruts du marché des Euromonnaies sont passés à 258 milliards en 1975 18/ Il est vrai qu'une bonne partie de ces transactions sont totalement inadaptées , par leur durée , au financement des projets industriels (95% des engagements sur le marché de Londres sont à moins de 3 ans et supposent une intermédiation 19/ Mais Eurocrédits (3 à 12 ans en général) et Euroobligations (plus de 15 ans et taux d'intérêt fixe) ont beaucoup augmenté dans l'ensemble du monde : 70 milliards et 20 milliards de dollars pour les uns et les autres de 1973 à 1975 20/ .La controverse porte d'abord sur la capacité des pays en voie de développement de bénéficier d'une fraction importante de ces crédits. Sont-ils considérés assez solvables pour cela ? Il est vrai que le service de la dette

16/ WELLONS, Les emprunts des pays en voie de développement sur les marchés des Eurodollars, . OCDE 1977.

17/ ESMANUEL, Le marché des Euroobligations Finance et Développement, Septembre 1975.

18/ 205, si l'on élimine les doubles emplois

19/ transformation d'une ressource à cours terme en engagement à moyen terme .

20/ S'y ajoutent 25 milliards de dollars d'obligations étrangères.

de 86 pays en voie de développement a notablement augmenté (3,2 milliards de \$ en 1965 ; 11,4 en 1974) ; la dette aussi (environ 250 milliards en 1976 au lieu de 75 en 1970).

Mais nous savons que l'inflation déprécie chaque année une partie de la dette. Et , exprimé en pourcentage des exportations , le service de la dette n'a que faiblement augmenté (80% en 1976 contre 77% en 1967 pour les pays les plus riches ; 200% contre 134% pour les autres pays non pétroliers) .Il faut de plus tenir compte des réserves qui se sont , elles aussi , accrues (47 milliards de \$ en 1976 contre 9 en 1967 pour les pays non pétroliers en voie de développement). Donc les craintes d'insolvabilité n'ont pas de raisons de s'accroître , d'autant plus que le ratio de pertes n'est pas différent pour les pays sous développés de ce qu'il est pour les pays développés ^{21/} .Les pays sous développés pourraient donc bénéficier de l'augmentation du volume des capitaux disponibles .Mais d'une part leur solvabilité peut diminuer si la proportion des prêts privés et des prêts publics change au bénéfice des premiers à cause de leurs conditions plus dures^{22/} ; d'autre part les pays développés sont en concurrence avec les pays sous développés pour l'obtention de ces capitaux.Le déficit de la balance des paiements des pays développés est tel que les pays ont besoin d'emprunter ;outre qu'ils sont plus sécurisant pour les prêteurs ,ils ont les moyens de s'opposer aux

21/ Il en serait peut-être autrement si les gouvernements et les institutions internationales ne consentaient pas de temps à autre des moratoires ou des consolidations de la dette (intervention de M.GREAYER à la conférence de Londres d'Octobre 1977, cf. Euromoney, Novembre 1977)

22/ Selon Klein ,les coefficients Service de la dette projeté /encours en 1974 sont beaucoup forts pour les emprunts privés que pour les flux publics

	Sur 5 ans	Sur 10 ans
prêts gouvernementaux	38%	71%
institutions internation.	31%	69%
sources privées	79%	124%

"L'endettement extérieur des PVD" in Finance et développement, Décembre 1976

emprunts des pays sous développés. C'est ainsi que la "Securities exchange commission", la législation fiscale découragent l'accès des emprunteurs étrangers au marché des capitaux Américains. Et les propositions du "Comité Ministériel conjoint des conseils des gouverneurs de la Banque mondiale et du FMI sur le transfert des ressources réelles aux pays en voie de développement" à la conférence de Manille (Octobre 1976) telles qu'elles sont présentées ici ^{23/} risquent de rester un vœu pieux :

"Un accord général aux termes duquel les pays en développement feraient l'objet d'un traitement préférentiel serait d'une plus grande utilité si les pays développés étaient prêts premièrement à désavantager leurs propres emprunteurs dans certaines situations et (ou) deuxièmement à assouplir les restrictions généralement appliquées aux emprunteurs non résidents, afin d'accorder une place plus large aux pays en développement" (page 30)

D'ailleurs la part des pays en voie de développement est passée de 1973 à 1975 de 9,5% à 2,7% des Euroobligations et de 5,3% à 2,7% des obligations étrangères.

Une autre incertitude tient à la durée des emprunts. Lorsque la conjoncture financière est défavorable, les Eurocrédits deviennent plus courts et donc moins adaptés au financement des projets industriels. Les Eurocrédits de 1 à 6 ans ne représentaient que 7% des Eurocrédits aux pays sous développés en 1973 ^{24/} leur part a crû jusqu'à 18% en 1974 et 73% en 1975. Les Eurocrédits à plus de 10 ans s'élevaient à 15% en 1973 et 1974 et il n'y en avait plus en 1975 et 1976. ^{25/}

Enfin, que la catégorie des pays sous développés puissent drainer une part plus importante des capitaux des Euromarchés ne signifie pas que la majorité des pays en voie de développement aient cette opportunité : 81% des Eurocrédits

^{23/} AH/AD "Les pays en voie de développement et l'accès aux marchés financiers," Finance et Développement, Décembre 1976.

^{24/} WELLS, op.cité (page 36)

^{25/} Ishan Kapur, "L'offre de financement en Euromonnaie aux pays en développement"

Finance et Développement, Septembre 1977.

sont, à ce jour, consentis à 15 pays sous développés dont 13 figurent dans le groupe des "riches" et un est la Corée du Sud. Aucun des pays les moins avancés ne figurent dans cette liste ^{26/}. Et c'est normal, compte tenu des critères d'évaluation des risques de la part des banques multinationales : niveau du PNB (de 68 à 1500\$ par habitant en 1975 pour les pays non pétroliers) ; taux de croissance du marché (de 0% à 10% par an selon les pays) ; rapport du service de la dette aux recettes d'exportation (30 pays moins de 5% ; 31 de 5 à 12% et 22 plus de 12%) Certains pays ont été incapables de faire face à leurs échéances pour des raisons administratives exclusivement (Zaire par exemple).

Il y a donc des possibilités d'accroître considérablement le recours aux Euromarchés de certains pays mais pas de certitudes pour la plupart. Il est certain que toute action tendant à développer des garanties émanant des pays développés sera favorable, quelles que soient les formes que prendront ces garanties (participation des gouvernements et des institutions internationales aux crédits, caution ...). Il est probable également que toute action aidant les pays sous développés à mieux informer les marchés de leur situation financière, à l'instar de la Côte d'Ivoire, accroîtra les chances de cette voie de financement.

Il ne faut pas oublier non plus, que les crédits fournisseurs et les crédits acheteurs sont susceptibles d'augmenter. La concurrence entre les pays vendeurs d'équipement peut inciter les gouvernements à signer, avec les pays acquéreurs, des protocoles financiers qui prévoient des volumes de financement des projets (équipements et service liés) réalisés totalement ou principalement par leurs entreprises nationales. Ces protocoles ont l'intérêt de définir les seuils minimum de commandes, les acomptes, la durée des crédits, l'échelonnement des remboursements, la nature des garanties ... Ils peuvent être complétés par des protocoles bancaires plus précis encore.

^{26/} cf. Annexe II, Eurocrédits concédés aux pays en développement de 1971 à 1975

Ainsi des actions sont nécessaires et possibles sur la quantité des Eurocrédits et des crédits fournisseurs et acheteurs . Des actions qualitatives sont-elles également possibles ?

b) Problèmes et actions qualitatives sur les marchés financiers .

Le coût des emprunts ~~est~~ élevé et instable . L'hostilité du Kenya aux Euron marchés provient par exemple de la déception quand ce pays a emprunté en 1972 à un taux variable de 5,5% et s'est retrouvé en 1974 avec un taux de 14%. Et un délai de franchise de 42 mois était accompagné d'une interdiction de rembourser par anticipation pendant la même durée . En 1973 , la Côte d'Ivoire a pu contracter certains emprunts à 7 3/4 % et a dû payer 13 1/16 % pour d'autres . On a estimé que la variation des taux pouvait entraîner une variation de 20% du service de l'ensemble de la dette d'un pays . Une action internationale , pour compenser ces variations , est possible . En est-il de même pour les empêcher ? Par une intervention des institutions monétaires en période de pénurie monétaire ? Quelques fois , par rapport au taux du marché lui-même , les marges qui le majorent pour certains pays sont anormalement élevées . Alors que la marge mondiale en vigueur ne dépassait pas 1% , elle atteignait 1 3/4 au Zaïre . De la même façon , avant de mettre en place sa procédure nationale de contrôle des emprunts , le Brésil payait en 1971 des marges de 2 1/4 % . En 1972 , elles sont tombées 1 1/2% . Une action de formation de cadres nationaux capables de mieux gérer la dette extérieure serait donc la bienvenue . **Si la concurrence entre offreurs de capitaux s'accroît, les conditions des emprunts peuvent s'améliorer. Mais il ne peut s'agir de multiplier les centres dans les pays en voie de développement : qu'à Singapour s'ajoutent Panama et Nassau ou d'autres places ne change rien à la domination des banques des pays développés et plus particulièrement des banques Américaines (environ 250 sur les 600 qui comptent dans le monde) . Leur influence s'exerce à cause du soutien que leurs accordent leurs banques centrales et à cause de leur maîtrise de la technologie financière . Le premier s'est matérialisé en Septembre 1974 par l'assurance donnée par les gouverneurs des banques centrales**

des D I X , de venir en aide à leurs banques si elles se trouvaient en difficultés .La seconde repose principalement sur la capacité de transformer les ressources à court terme en engagements à moyen et long terme (intermédiation financière) . Compte tenu de ces atouts , ~~une~~

la concurrence des offreurs ne s'accroitra que du fait d'une maîtrise progressive de la technologie de l'intermédiation financière par les pays pétroliers.

Il faudrait pour cela que leurs banques voient leurs fonds propres renforcés et cela passe probablement par le développement de l'intervention des organismes publics ou parapublics de ces pays .

Diminution et stabilisation relative des taux cela paraît possible , surtout si l'on réussit, parallèlement à une action sur les Euromarchés, à développer les crédits fournisseurs et acheteurs dont le coût est plus faible et les taux d'intérêts fixes .Est-il possible enfin d'utiliser les exigences du financier pour contrôler le, sérieux du transfert de technologie lui-même ? Spontanément il n'en est pas ainsi des crédits fournisseurs ; car ce qui compte c'est la situation financière du vendeur , sa chance d'être payé ou d'être indemnisé par des organismes gouvernementaux et non le sérieux des projets . De même le crédit acheteur doit être remboursé par l'emprunteur quelles que soient les vicissitudes du contrat de transfert de technologie lui-même . On aurait à tort l'impression qu'il en va différemment des Eurocrédits . Le banquier " n'accorde guère d'attention aux prévisions de rendement du projet parce que ce n'est pas cela qui indique si le gouvernement remboursera " ^{27/} Et c'est même vrai si le crédit est consenti à une entreprise : la mauvaise gestion de Pétamira qui était de notoriété mondiale n'a pas empêché des Eurocrédits considérables car les banques avaient escompté à(juste titre) que l'Indonésie ne laisserait pas tomber sa société nationale même si elle empruntait à l'encontre des lois. Il est carac-

^{27/} Entretien avec le représentant d'une " banque chef de file " in

téristique qu'aucune donnée sur les projets ne figurent dans les 5 indicateurs qui, selon ISHAN KAPUR 26/, fondent une réputation de solvabilité : importance des réserves en devises, taux de croissance du PNB, mouvement du coefficient d'endettement (service de la dette / exportations prévues), exportations, endettement cumulé du pays auprès de la banque.

Le contrôle du transfert de la technologie par le financier ne se fera donc que si le pays acquéreur renonçait à donner des garanties officielles (ce qui n'est guère réaliste) ou si, dans le cas des crédits fournisseurs, les gouvernements introduisaient une telle pratique.

Quel que soit le succès des actions précédentes, l'aide publique, les investissements privés, les crédits fournisseurs, le recours aux Euromarchés ne satisfont pas plus de 30 ou 40 % des besoins de financement du développement industriel. C'est donc du côté des recettes d'exportation qu'il faut rechercher un accroissement décisif.

III - Financement par les recettes d'exportations:

Lorsqu'on se sera rapproché de la réalisation des objectifs de Lima, le problème des échanges entre pays développés et pays en voie de développement se posera en des termes radicalement différents de ceux d'aujourd'hui. Il ressemblera, en fait, au problème traditionnel du libre échange. Le secretariat de la CNUCED a, en effet, construit un modèle des échanges pour l'an 2000, en supposant la réalisation de l'objectif des 25%. L'ensemble des PVD produirait 3261 milliards de dollars de produits manufacturés au lieu de 273 en 1972 28/. Sur la base des évaluations des propensions à importer en fonction du niveau du revenu et de la population, de la croissance des pays développés et de la part des PVD dans leurs importations, de la régression entre échanges mutuels (entre PVD et entre pays développés) et niveau du revenu, le rapport donne un exemple de structure du commerce international:

Les pays sous développés importent près de 8 fois plus de produits manufactu-

28/ Rapport cité
de 108.

- En valeur ajoutée 1411 milliards au lieu

rés en provenance des pays développés (397 milliards de \$ au lieu de 54 en 1972)

Les pays sous développés exportent 13 fois plus vers les pays développés (277 au lieu de 20) . On remarquera que les importations des pays développés (en provenance des PVD) représenteraient 4,4% de leur production industrielle au lieu de 1,1%^{mais}/la valeur des exportations des pays développés reste plus forte que celle de leurs importations. En valeur absolue la différence s'est même élargie (120 milliards de dollars contre 34). Du côté des PVD, sauf pour certains produits (pétroliers et siderurgiques) la propension à exporter vers les pays développés s'est accrue (6% de leur production industrielle contre 3% en 1972).

Les échanges mutuels entre PVD augmentent encore plus puisque les exportations de produits manufacturés vers d'autres pays sous développés passent de 7,5 à 170 milliards de dollars.

Arrivé à ce stade, les obstacles commerciaux à un modèle harmonieux de division du travail entre pays développés et pays sous développés sont identiques à ceux qui ont été rencontrés par les pays développés entre eux dans les années 1950 - 1965. Au nom des avantages réciproques, les uns seront vaincus comme les autres l'ont été. Il ne nous appartient pas de prévoir si loin.

Par contre, pendant le décollage des PVD se posent deux problèmes que nous ne pouvons pas ignorer car leur solution commande le décollage lui même, c'est à dire le transfert de technologie dont nous étudions ici le financement.

Si l'ensemble des usines transférées dans les PVD durant une année ne peut être financé par la somme des aides publiques au développement, des crédits fournisseurs ou acheteurs, des emprunts sur le marché financier, des investissements privés directs, il faudra alors ou renoncer à une partie des transferts ou les financer par la vente aux pays développés d'une partie des produits de ces usines. C'est de cette dernière pratique que la coopération industrielle Est-Cues et les relations pays socialistes - pays sous développés donnent l'exemple: Est-ce concevable à une plus grande échelle? Pour répondre un exemple pratique que nous avons déjà évoqué, est-il concevable que pour transférer une capacité de production de 100 millions de tonnes de produits siderurgiques dans les pays

en voie de développement , les pays développés seraient obligés de leur racheter de 35 à 65 millions de tonnes pendant 10 ans 29/ ?

La réponse ne sera affirmative que si les craintes des pays développés à l'égard de leur équilibre de l'emploi sont calmées . C'est à cette tâche qu'il est primordial que l'ONUDE se consacre si l'on veut approcher (même de loin) les objectifs de Lima .

Il nous paraît possible de dépassionner cette question et de la traiter de façon scientifique . En effet , l'évaluation des effets directs sur l'emploi d'une vente d'usine avec rachat des produits est relativement facile . Il est possible d'évaluer , pour une usine type dans chaque secteur , la quantité des diverses catégories d'équipement , de services , de transport qu'elle représente . A chacune de ces quantités il est possible de faire correspondre un équivalent - emploi , en distinguant ingénieurs , techniciens , main d'oeuvre qualifiée et non qualifiée . Ces valeurs seront à inscrire à l'actif de l'emploi dans le pays vendeur . Au passif direct il faudra inscrire l'équivalent - emploi des produits rachetés . On peut aujourd'hui aller plus loin et mesurer (approximativement) les effets indirects : chaque branche affectée en plus ou en moins est en effet acheteuse de consommations intermédiaires , auprès d'autres branches de l'industrie du pays transfereur et ce sont autant de commandes (et donc d'emplois) qui apparaissent ou disparaissent . Des travaux en URSS , Bulgarie, Etats Unis et France permettent de telles mesures 30/ .

29/ 65 millions de tonnes si le pays développé se fait payer intégralement en produits et si le pays sous développé doit financer par ses exportations de produits sidérurgiques ses importations de coke; 35 millions de tonnes si les autres voies de financement sont susceptibles de financer la moitié des investissements étrangers

30/ Nous pensons qu'il y a de sérieuses chances que l'emploi soit amélioré quantitativement et surtout qualitativement . Même si quelques emplois disparaissaient, la substitution d'emplois d'ingénieurs , de techniciens et de main d'oeuvre qualifiée compenserait aisément ces disparitions éventuelles .

Si une telle recherche donne un résultat favorable à la coopération industrielle et si les pays développés sont prêts dans l'intérêt de leurs propres peuples à adopter les réformes de structures qui rendront possible cette mobilité des travailleurs et des capitaux de certains secteurs vers d'autres^{31/} il reste à étudier deux problèmes nés de ce type de contrats de transfert de technologie avec rachat de produits :

Le problème le plus facile est celui des obstacles commerciaux. Il s'agit de la forme à donner à l'autorisation d'importer les produits des usines vendues. S'y opposent des restrictions quantitatives (produits à marché organisé tel que le sucre , produits surveillés tels certains engrais , certains produits sidérurgiques , les composants électroniques ...) et les droits de douane qui défavorisent les achats à l'étranger . Mais le droit douanier a déjà l'expérience d'avantages accordés " aux travaux à façon effectués en dehors du territoire national " . Tout contrat de vente d'équipement avec assistance technique et rachat de produits devrait être considéré comme opération de "perfectionnement passif " . Dans ce type d'opérations , la valeur du produit est estimée en déduisant la fraction représentant des biens et services produits en France . Il s'agit par exemple , de moules exportés par la France pour fabriquer les produits ou de plans et dessins ou des enregistrements sur bandes pour la fabrication à l'étranger de disques musicaux . Le " règlement particulier sur la valeur en douane " envisage la possibilité d'étendre ces dispositions à des éléments immatériels tels que les marques . Pourquoi ne pas l'étendre à la part de la valeur du produit qui représente l'amortissement du matériel du pays importateur ou les frais de formation ou d'assistance technique . Il faudrait écarter certaines dispositions de la réglementation traditionnelle^{32/} mais aucun principe ne serait profondément bouleversé .

^{31/} Il ne faut d'ailleurs pas exagérer l'ampleur de ces transferts : Un rachat de 65 millions de tonnes de produits sidérurgiques ne représentera pas plus de 7% de la production d'acier des pays développés en 1990 .

^{32/} L'article 2628 exige par exemple que les fournitures françaises n'aient pas

Le second problème est plus difficile et il a trait au prix de rachat des produits . La plupart d'entre eux auront un prix de revient supérieur à ceux des mêmes produits dans des pays plus développés . Quand l'écart est faible si le prix de rachat ampute ou même annule le bénéfice ce n'est pas un obstacle infranchissable . Il est probable que les économies d'échelle dues au surdimensionnement de l'usine par rapport à ce que permettait le seul marché intérieur du PVD compenseront les pertes éventuelles. Par contre , si l'écart des prix de revient est élevé , il faut veiller à ce que le prix de reprise des produits dépasse le prix des biens et services importés (y compris l'amortissement en devises) plus le prix que le pays aurait obtenu des matières premières exportables qu'il incorpore dans le produit de l'usine plus un prix de référence minimum pour le travail . Nous ne sommes pas certains qu'il en sera toujours ainsi et nous pensons qu'une brève recherche devrait mettre en lumière ce danger .La solution réside probablement dans la forme même du contrat de transfert de technologie . Si ce contrat repose sur des garanties de performances et des obligations de résultat , il devra s'appuyer sur des comptes d'exploitation prévisionnelle qui mette en relief les divers postes du prix de revient . Le partenaire en voie de développement aura donc les moyens d'apprécier l'intérêt du prix de reprise des produits qui devra figurer dans ce même contrat . Des études de tels contrats de reprise des produits doivent être entreprises .Des transferreurs d'équipement ne s'engageront à reprendre des produits qu'autant qu'il sera nécessaire pour rembourser les crédits correspondant à l'installation de l'entreprise. Qu'arrivera - t - il ensuite ?

Le pays transferreur de technologie peut ^{craindre} d'avoir installé un concurrent . Mais d'une part il ne dépend pas de lui que ce dernier s'installe ou non . Si ce n'est pas lui qui assure le transfert ce sera une entreprise rivale d'un pays

suite de la note 32 , de la page précédente :

été vendues au façonnier étranger mais lui aient été fournies gratuitement .

à économie de marché ou d'un pays à économie centralisée . Ce qui dépend de lui, c'est seulement d'ouvrir son marché national pendant le temps du règlement de ses équipements . D'autre part nous avons vu dans le modèle global du secrétariat de la CNUCED que le développement industriel des PVD n'allait pas sans compensation pour les pays développés . Leur prospérité n'a-t-elle pas été renforcée par l'échange international ?

Le pays acquéreur de technologie , une fois l'unité remboursée , cessera d'avoir un accès privilégié sur le marché de son fournisseur . Mais en 10 ans son propre marché se sera développé et sera capable d'absorber le flux tourné vers l'extérieur . De plus , il pourra alors invoquer le système généralisé des préférences institué à partir de 1971 . Mais c'est une autre histoire et cela relève plus de l'étude des problèmes d'une nouvelle division internationale du travail que de celui du financement des transferts de technologie auquel s'est bornée la présente note .

Part des pays en développement dans la production mondiale de
certains produits en 1974 .

	Production mondiale		Pays en voie de développement
Filés de laine (milliers de tonnes) !	2000	!	204
Filés de coton (" " ") !	10 801	!	2 720
Tissus de coton (millions de m ²) !	45 358	!	16 800
Tissus de laine (idem) !	3 400	!	500
Tissus de rayonne (idem) !	6 030	!	2 387
Autres tissus synthétiques (idem) !	6 575	!	3 222
Chaussures d'hommes (millions de paires) !	798	!	43
pâte de bois mécanique (millions de tonnes) !	30	!	2,6
pâte de bois chimique (idem) !	84	!	1,3
papier (idem) !	112	!	2
acétylène (milliers de tonnes) !	1 130	!	40
éthylène (idem) !	14 600	!	200
propylène (idem) !	12 000	!	100
acétaldehyde (idem) !	2 032	!	25
acrylonitrile (idem) !	1 485	!	22
acide sulfurique (millions de tonnes) !	104,5	!	6
acide phosphorique (milliers de tonnes) !	11 590	!	580
polypropylène (idem) !	2 091	!	20
polystyrène (idem) !	4 169	!	100
savon (idem) !	6 116	!	1 300
verre étiré et soufflé (millions de m ²) !	1 036	!	47
produit des fonderies de cuivre (milliers de tonnes) !	7 839	!	3 150
produit des raffineries de cuivre (idem) !	8 664	!	1 873
fils de cuivre (idem) !	2 687	!	70
Tôles de cuivre (idem) !	946	!	9

ANNEXE I (suite)

	Production mondiale		Pays en voie de développement
Tubes de cuivre (milliers de tonnes)	844	!	14
Aluminium non ouvré (idem)	15 302	!	912
fils d'aluminium (idem)	1 067	!	20
tôles d'aluminium (idem)	4 801	!	81
tubes d'aluminium (idem)	309	!	6
serrurerie (idem)	187	!	-
cables (idem)	959	!	-
moteurs diesels (milliers d'unités)	1 951	!	260
charrues (idem)	784	!	28
tracteurs (idem)	1 745	!	65
réfrigérateurs (idem)	36 094	!	2 410
moteurs électriques (millions d'unités)	271,5	!	2,1
recepteurs de télévision (idem)	52,8	!	4,3
recepteurs de radio (idem)	73,4	!	8
transformateurs (milliers d'unités)	4 255	!	100
wagons (milliers d'unités)	205	!	34
bicyclettes (millions d'unités)	43	!	4,8
voitures (milliers)		!	
" assemblées	1 784	!	250
" produites	25 867	!	1 077

ANNEXE II

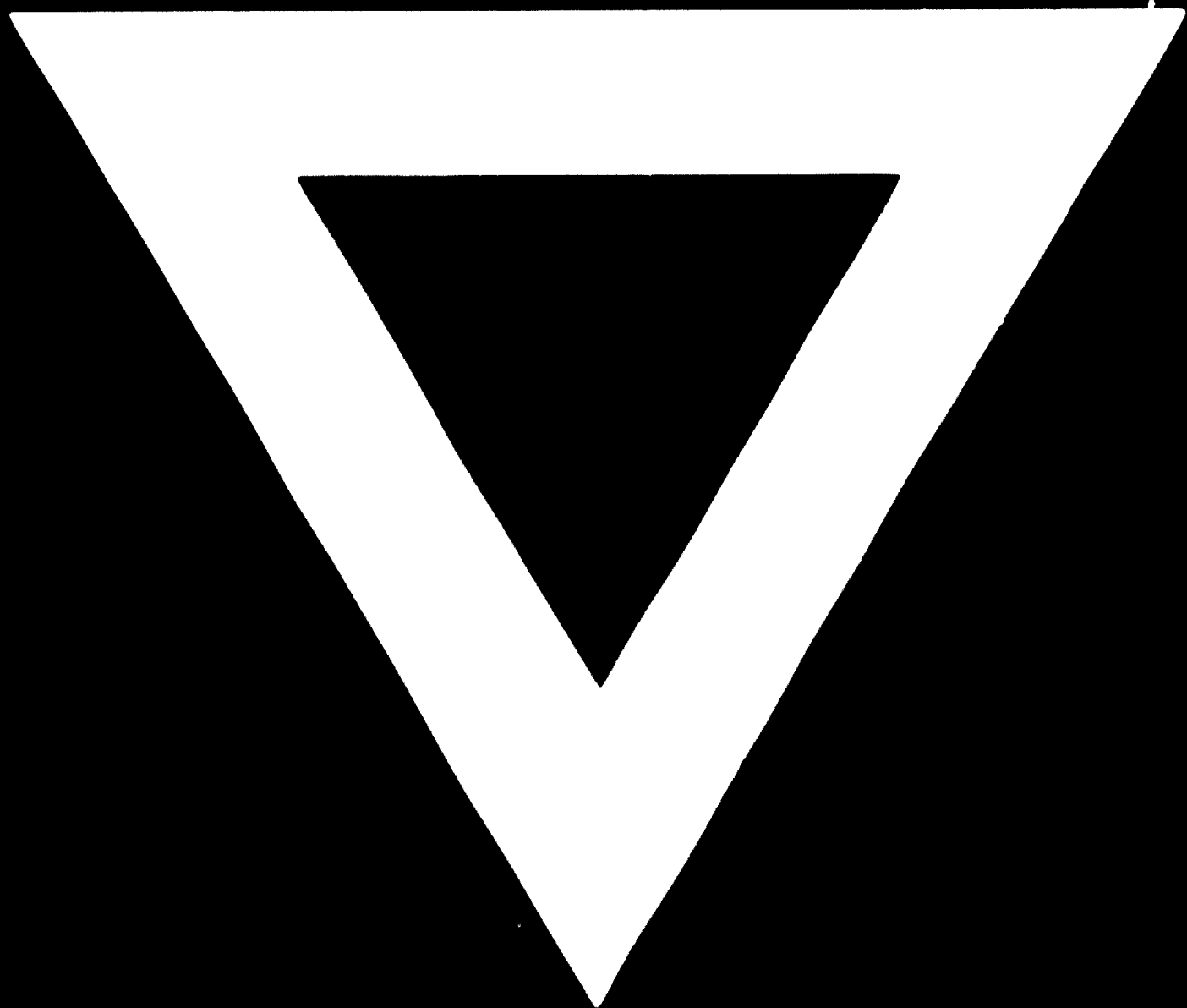
Eurocredite connus aux pays en development (1)
(par catégorie de revenu et par région et par rapport aux autres pays du Groupe)
janvier 1971 - juin 1975

Categorie de revenu		(en millions de dollars US)		
	Producteur de pétrole	Revenu élevé (2)	Revenu moyen	Faible revenu (2)
AFRIQUE	2.400 (7%)(3)	335 (1%)	737 (2%)	802 (2%)
	Algérie (2.179) Gabon (196) Nigéria (25)	Zambie (335) (Botswana) (Tunisie)	Egypte (230) Côte d'Ivoire (209) Sénégal (85) Cameroun (10) Swaziland (3) (Congo PPP) (Ghana) (Libéria) (Maurice) (Maroc, (200)	Zaire (465) Soudan (260) Guinée (40) Kenya (20) Mauritanie (8) Malawi (5) (17 pays) 4/
ASIE	4.962 (14%)	1.279 (4%)	2.135 (6%)	18 (*)
	Indonésie (2.266) Iran (1.696) RAU (495) Arabie Saoudite (5) Irak (500)	Malaysia (641) Chine, Rép. (358) Liban (147) Oman (113) Bahrein (15) Israël (10) Fidji (Singapour)	Philippines (1.376) Corée, Rep. (744) Thaïlande (15) (Jordanie) (Syrie)	Inde (10) Pakistan (8) (Afghanistan) (Bangladesh) (Burma) (Sri Lanka) (Yemen)
AMERIQUE LATINE	729 (2%)	14.927 (41%)	242 (1%)	(*)
	Venezuela (666) Equateur (63)	Mexique (5.444) Brésil (5.336) Pérou (1.570) Argentine (951) Panama (420) Colombie (385) Jamaïque (234) Nicaragua (263) Trinidad and Tobago (54) Guyane (52) St-Domingue (24) Costa-Rica (87) Bahamas (57) (Chili) (Guatemala) Uruguay (130)	Bolivie (147) Salvador (95) (Honduras) (Paraguay)	Haïti

- 1) BIRD, Eurocredit Summary, questions diverses. Il s'agit seulement des pays membres de la BIRD, de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique Latine. Les pays figurant entre parenthèses n'ont pas annoncé d'euro-crédits pendant la période étudiée.
- 2) Les pays à revenu élevé ont plus de \$ 375 par tête; les pays à revenu moyen, \$ 200-375; et les pays à faible revenu, moins de \$ 200.
- 3) Le pourcentage entre parenthèse est la fraction que représente le total pour la catégorie dans l'ensemble des euro-crédits connus aux pays moins développés, soit \$ 35.330 millions, pendant la période, étudiée. Cela dépasse naturellement l'endettement total des membres de la BIRD, soit \$ 34.958 millions. (*) signifie moins de 0,5%.
- 4) Burundi, République Centrafricaine, Tchad, Gabon, Ethiopie, Gambie, Lesotho, Madagascar, Mali, Niger, Rwanda, Sierra Leone, Somalie, Tanzanie, Togo, Ouganda et Haute Volta.

We report the results of the first phase of the study, which
involved the development of a set of criteria for the selection of
candidates for the study. Although the criteria were developed
for the purpose of selecting candidates for the study, the
copy was used for preparing the computer database.

G - 69



80.01.24