



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

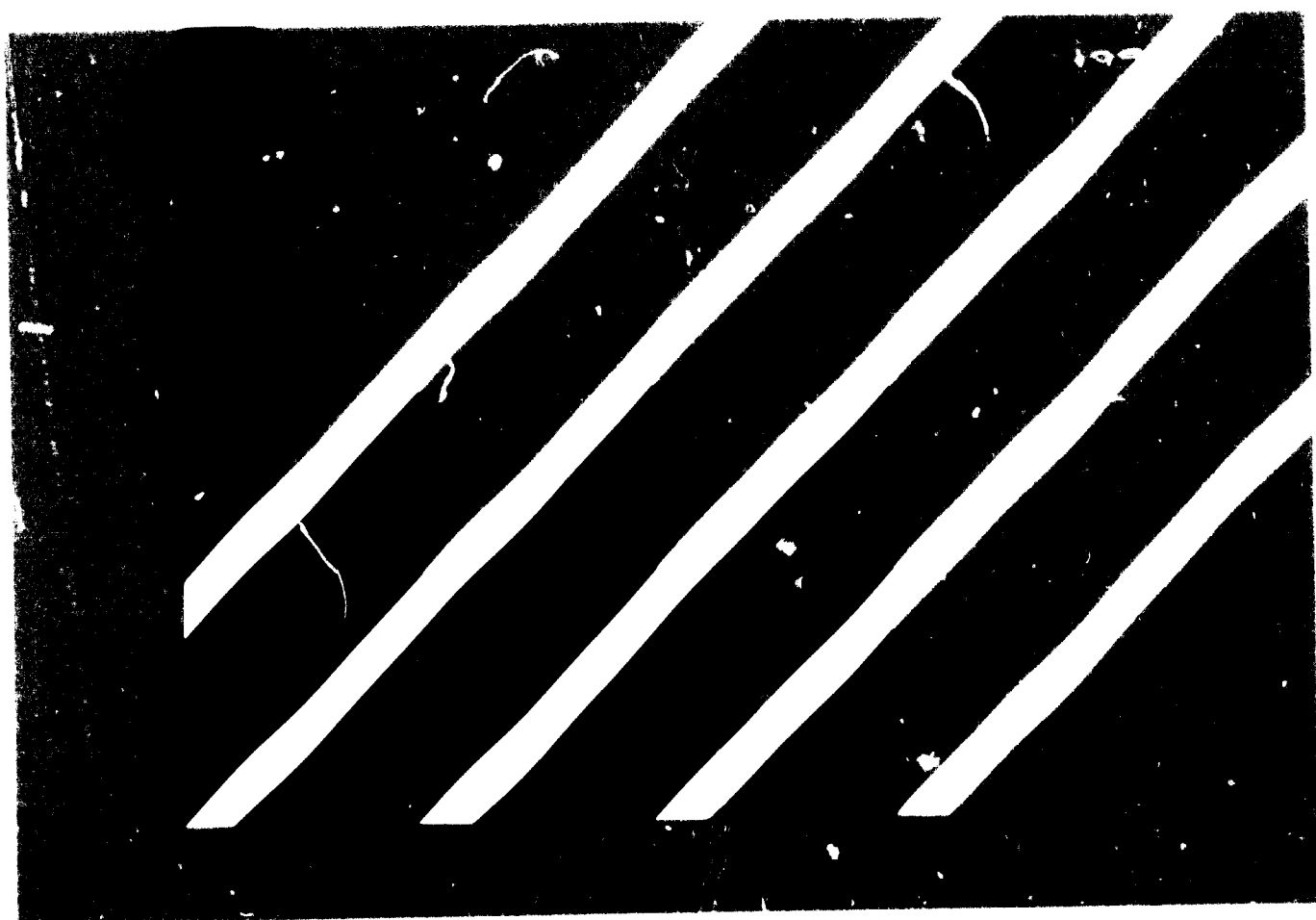
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

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

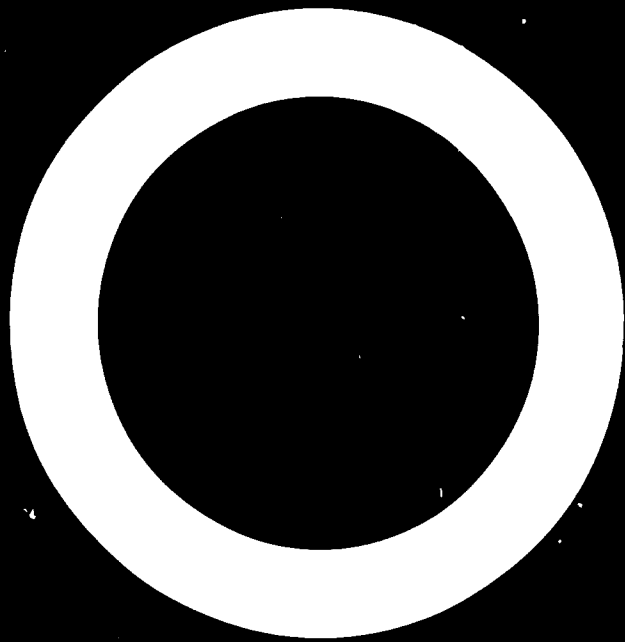
For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

LES DOMAINES ^{08615-F}
INDUSTRIELS
ET LEUR UTILITE
DANS LES PAYS
EN DEVELOPPEMENT



NATIONS UNIES

LES DOMAINES INDUSTRIELS
ET LEUR UTILITE
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
Vienne

**LES DOMAINES INDUSTRIELS
ET LEUR UTILITE
DANS LES PAYS
EN DEVELOPPEMENT**



NATIONS UNIES
New York, 1980

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, territoire, ville ou région, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

La mention de noms de sociétés ou de produits commerciaux n'implique aucun jugement de valeur de la part de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI).

ID/216

PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.78.II.B.11

Prix : 6 dollars des Etats-Unis

NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, le terme "dollar" s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

Sauf indication contraire, le terme "livre" s'entend de la livre sterling.

Les signes typographiques ci-dessous indiqués ont été utilisés dans les tableaux :

Trois points (. . .) indiquent que les données ne sont pas disponibles ou n'ont pas été enregistrées séparément;

Un tiret (-) indique une quantité nulle ou négligeable;

Un espace blanc indique que le renseignement est sans objet;

Un chiffre placé entre parenthèses indique qu'il s'agit d'un montant négatif (dans les tableaux seulement).

Les sigles ci-dessous énumérés ont été utilisés dans cette publication :

CENDES	Centro de Desarrollo Industrial (Argentine et Equateur)
CSIO	Central Small Industries Organization (Inde)
IDC	Industrial Development Centre (Nigéria)
LEDB	Lagos Executive Development Board (Nigéria)
LSDPC	Lagos State Development and Property Corporation (Nigéria)
MICEI	Ministère de l'industrie, du commerce et de l'intégration (Equateur)
OSSI	Organisation des petites industries et des zones industrielles (Iran)
PSIC	Pakistan Small Industries Corporation
SIB	Small-Scale Industries Board (Inde)
SIDA	Organisme suédois de développement international
SITE	Sind Industrial Trading Estate Ltd (Pakistan)
SISI	Institut de services des petites industries (Inde)
SSIC	Small-Scale Industry Credit Schemes (Nigéria)
SONEPI	Société nationale d'études et de promotion industrielles (Sénégal)
USAID	United States Agency for International Development

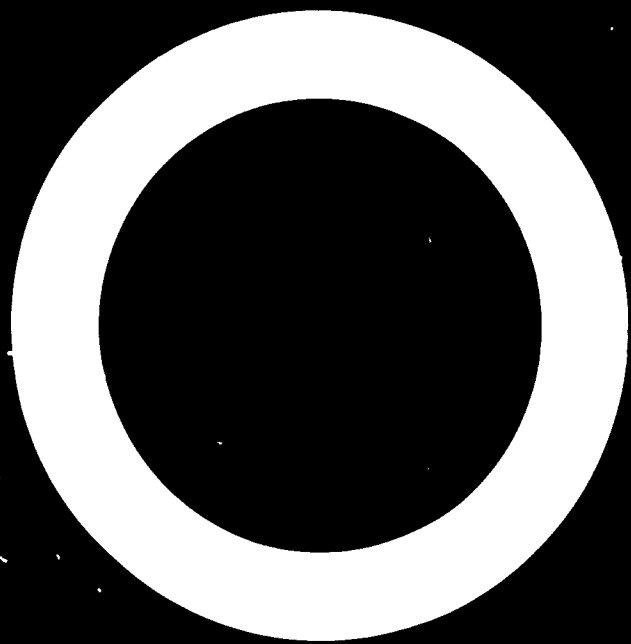


TABLE DES MATIERES

	<i>Pages</i>
<i>Introduction</i>	1
 <i>Première Partie</i> 	
Résumé des délibérations du Groupe d'experts sur l'évaluation de l'utilité des domaines industriels dans les pays en développement	
I. ROLE DES DOMAINES INDUSTRIELS	7
Généralités	7
Types de domaines industriels	8
II. CONTRIBUTION DES DOMAINES INDUSTRIELS AU DEVELOPPE- MENT ECONOMIQUE ET INDUSTRIEL	10
III. AUTRES FORMULES POSSIBLES	15
Non-intervention des pouvoirs publics	15
Aide gouvernementale à l'industrie privée	15
Nationalisation de l'industrie en économie planifiée	16
Conclusions	18
IV. FACTEURS QUI PEUVENT CONTRIBUER AU SUCCES DES DOMAINES INDUSTRIELS	20
Conditions générales et mesure dans laquelle elles favorisent la mise sur pied des programmes	21
Activités économiques aux niveaux national et local	22
Caractéristiques socioculturelles	24
Lieu d'implantation, dimensions et infrastructure urbaine des domaines	25
Objectifs que visent les pouvoirs publics en créant des domaines	28
Qualité des études de faisabilité et de préinvestissement	29
Méthodes de financement	30
Soutien accordé par les pouvoirs publics	31
Choix des industries, des fabrications, des techniques et des entrepreneurs	34

Organisation et gestion des domaines	36
Avantages escomptés par les occupants potentiels des domaines	37
Conclusions	38
V. ROLE ECONOMIQUE ET SOCIAL DES DOMAINES INDUSTRIELS	41
Avantages économiques indirects	41
Incidences sociales	41
Conclusions	44
VI. LES DOMAINES INDUSTRIELS DANS LES PAYS LES MOINS AVANCES	45

Deuxième Partie

Rapports d'évaluation

I. Argentine	51
II. Equateur	59
III. Inde	64
IV. Iran	71
V. Kenya	75
VI. Malaisie	78
VII. Népal	85
VIII. Nigéria	89
IX. Pakistan	94
X. Sénégal	100
XI. Sri Lanka	102
XII. Turquie	109

Annexes

I. Directives à l'intention des consultants chargés de l'étude	115
II. Documents présentés lors de la Réunion	120

Introduction

Dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels, adoptés par la deuxième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), en mars 1975, la Conférence a exprimé sa conviction que l'industrie était indispensable à la croissance économique et sociale accélérée des pays en développement et fixé à 25 % au moins, pour l'an 2000, leur part (qui est actuellement de 7 %) de la production industrielle mondiale¹.

Comme suite aux résolutions 3201 (S-VI) et 3202 (S-VI) de l'Assemblée générale relatives à la Déclaration et au Programme d'action concernant l'instauration d'un Nouvel Ordre économique international, le Plan d'action de Lima indique que les politiques nationales d'industrialisation doivent encourager et soutenir le développement de petites et de moyennes entreprises ainsi que d'industries rurales pourvoyant aux besoins essentiels des populations et contribuant à l'intégration des différents secteurs de l'économie.

Les domaines industriels comptent depuis longtemps au nombre des moyens les plus efficaces et les plus économiques pour encourager la création d'entreprises manufacturières, surtout dans les secteurs de la petite et de la moyenne industrie, dans les pays en voie d'industrialisation. Ils ont également servi à favoriser le développement économique des régions rurales et arriérées.

Au fil des ans, plus leurs études ont été faites et des séminaires ont été organisés par l'ONUDI et l'organisme qui l'a précédée, sur divers aspects des domaines industriels et sur le problème voisin de la petite industrie. Il s'agissait, dans la majorité des cas, d'une description de projets et de réalisations à l'échelle nationale, axée sur les méthodes employées pour l'étude des domaines, leur planification, leur construction, leur gestion et leur fonctionnement. Peu d'analyses critiques ont été publiées, à l'exception, notable il est vrai, d'un mémoire rédigé par M. A. Molinari et figurant dans le document paru à l'issue de la réunion du Groupe d'étude des Nations Unies sur les domaines industriels dans la région de la CEAEO². L'Organisme suédois de développement international (SIDA) s'intéresse également à ce problème depuis quelques années.

En novembre 1975, l'ONUDI et le SIDA ont mis en route un programme commun portant sur l'évaluation de l'efficacité des domaines industriels en tant que moyen de développement industriel. Le Centre international d'études industrielles de l'ONUDI a, dès sa création, inclus ce projet dans son programme de travail et l'a remanié dans l'esprit du Plan d'action de Lima, en lui donnant comme principal objectif l'élaboration d'un concept et d'une étude pour la création de domaines industriels fondés dans la mesure du possible sur l'utilisation des ressources locales et adaptés aux conditions sociales, économiques et culturelles locales.

¹ ID/Conf.3/31, chap. IV (A/10112); et UNIDO PI/38.

² A. Molinari, "Quelques questions discutables concernant les domaines industriels". *Les domaines industriels en Asie et en Extrême-Orient* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 62.II.B.5), p. 436 à 468.

Au total, douze études par pays – toutes, sauf une, financées par le SIDA – ont été réalisées au cours de ce projet exécuté en deux phases. Six pays ont d'abord été visités : Cuba, Equateur, Iran, Pakistan, Sénégal et Turquie; en juillet 1976, après examen des résultats obtenus, on a décidé, pour obtenir une image plus représentative, d'étendre le projet aux pays suivants : Argentine, Malaisie, Népal, Nigéria, Soudan et Sri Lanka. Le but de ces études était d'apporter une réponse aux questions ci-après :

a) Si une assistance doit être accordée aux pays en développement qui s'industrialisent, la création de domaines industriels et, partant, l'octroi de crédits nationaux ou internationaux à cet effet constituent-ils un moyen rentable et valable ?

b) Si l'on écarte la formule des domaines industriels, quels sont les autres moyens permettant d'accélérer l'industrialisation ?

c) Quelles sont les conditions nécessaires à la réussite d'un programme de réalisation de domaines industriels ou d'un seul domaine industriel, et quels sont les facteurs dont il faut tenir compte ?

d) Quelles conséquences économiques et sociales entraîne l'existence d'un domaine industriel pour les personnes qui y sont employées et pour la communauté dans laquelle il est créé ? Un domaine industriel a-t-il, en tant que tel, des effets particuliers, distincts de ceux qui résultent d'une concentration d'industries en un lieu déterminé n'ayant pas pour autant la structure bien définie d'un domaine industriel ?

e) Quel rôle peuvent jouer les domaines industriels dans les pays les moins avancés, étant donné les conditions particulières qui règnent dans ces pays ?

Les consultants chargés des études devaient également calculer le rendement de l'investissement dans un domaine industriel, rendement que l'on pourrait définir en termes de revenus du capital investi en ventilant les investissements totaux en investissements pour l'infrastructure, les bâtiments et les services techniques. Un tel calcul s'est cependant révélé impossible. En effet, seuls quelques pays ont pu fournir pour un nombre limité de domaines des chiffres distincts pour les divers éléments et, même dans ce cas, il s'est avéré difficile de définir le rendement des investissements. Lorsqu'ils financent la création de domaines industriels, les pouvoirs publics visent en général des objectifs plus ambitieux que la simple rentabilité des investissements. Le rendement direct des fonds publics investis dans un domaine ou affectés à des prêts qui lui sont consentis pourrait donc être un concept trop étroit. L'objectif primordial des investissements de cette nature étant de contribuer au développement sur le plan national ou local, le rendement serait vraisemblablement mesuré de façon plus exacte d'après l'accroissement de la production industrielle nationale ou locale, le nombre d'emplois créés, et les ressources humaines et matérielles utilisées, autant d'aspects qui sont directement liés à l'existence de domaines industriels.

Des consultants recrutés après une sélection sévère ont élaboré ces études en se basant sur les directives figurant à l'annexe I et leurs constatations ont été ensuite résumées dans deux rapports généraux couvrant chaque phase de la Réunion d'experts sur l'évaluation de l'utilité des domaines industriels dans les pays en développement, qui a eu lieu à Vienne du 13 au 16 décembre 1976.

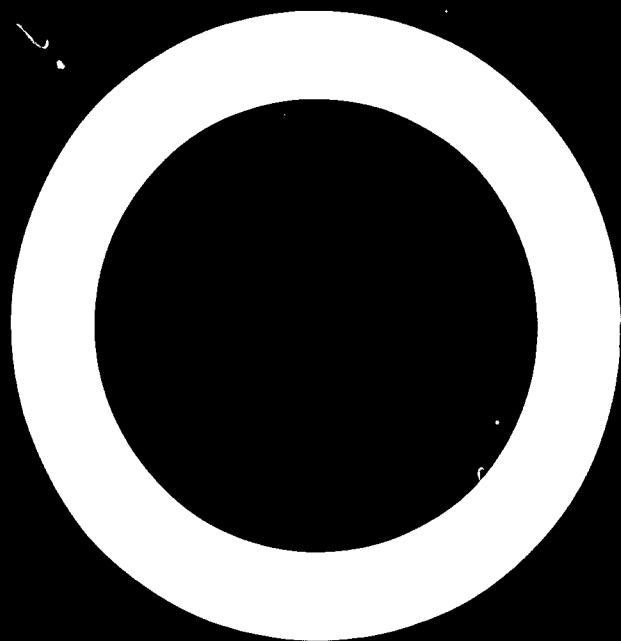
Les renseignements réunis pendant l'élaboration de ces études ont été complétés par une analyse du fonctionnement de certains domaines industriels établis dans l'Etat de Mysore³. L'auteur de cette étude a vivement critiqué de nombreux aspects du programme indien de domaines industriels mais, tout comme Molinari, il n'a pas donné à entendre que les domaines industriels étaient toujours inefficaces. Les deux auteurs, qui ont cité des exemples de domaines industriels prospères, s'élèvent contre la création irréfléchie de domaines sans étude préalable. Cette opinion est partagée par le PNUD, l'ONUDI et la Banque mondiale. Celle-ci insiste toujours pour que des études de faisabilité approfondies soient faites avant d'envisager l'octroi d'une aide financière.

La documentation rassemblée comprenait en outre des extraits d'un rapport sur certains domaines industriels en Inde, établi pour l'Overseas Development Institute du Royaume-Uni, et des données sur le programme indien de domaines industriels communiquées par l'ancien Commissaire au développement (Petite industrie, Ministère du développement industriel) de ce pays. Au cours de la Réunion d'experts, des renseignements ont également été fournis sur les domaines industriels en Grèce et sur l'industrialisation rurale en Chine. Une liste complète des documents présentés à la réunion figure à l'annexe II.

Les résultats de l'évaluation des domaines industriels sont présentés dans deux volumes. Le présent volume résume dans sa première partie, les travaux de la Réunion d'experts, met en lumière les constatations les plus importantes et analyse les principales questions. La deuxième partie contient les résumés de douze études d'évaluation sur l'Argentine, l'Equateur, l'Inde, l'Iran, le Kenya, la Malaisie, le Népal, le Nigéria, le Pakistan, le Sénégal, Sri Lanka et la Turquie.

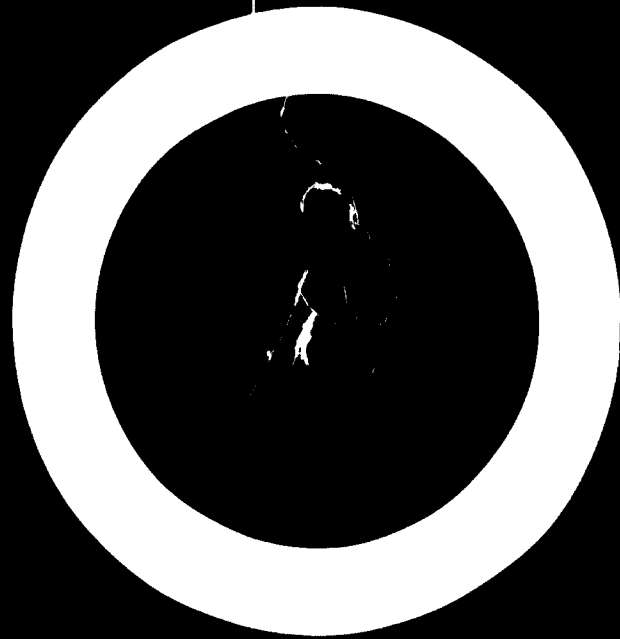
Le second volume est intitulé : "Directives pour la création de domaines industriels dans les pays en développement". Ces directives ont été établies à partir des études d'évaluation, des débats du Groupe d'experts, des publications de l'Organisation des Nations Unies et de l'ONUDI sur les domaines industriels et de l'expérience acquise par cette dernière en matière de projets.

³ N. Somasekhara, *The Efficacy of Industrial Estates in India* (Delhi, Vikas, 1975).



PREMIERE PARTIE

Résumé des délibérations du Groupe d'experts sur l'évaluation de l'utilité des domaines industriels dans les pays en développement



I. Rôle des domaines industriels

Généralités

Les raisons qu'ont avancées les gouvernements des pays visités pour justifier la création ou la promotion de domaines industriels se ressemblaient beaucoup et avaient trait à certains ou à la totalité des objectifs suivants :

- a) Favoriser le progrès de l'économie nationale en accélérant l'industrialisation;
- b) Créer des possibilités d'emplois et, dans de nombreux cas, compenser les variations saisonnières de l'emploi agricole;
- c) Décentraliser l'industrie et distribuer plus efficacement les avantages de l'industrialisation dans le pays, en diversifiant et intensifiant les activités économiques dans les régions rurales et les régions arriérées;
- d) Encourager et augmenter la productivité dans les petites industries;
- e) Encourager, notamment en Inde, certains secteurs industriels et catégories de travailleurs qualifiés;
- f) Redéployer les industries situées dans des zones urbaines surpeuplées, en particulier les petites industries et les industries artisanales.

D'après les directives qui figurent à l'annexe I, il existe trois catégories de domaines industriels :

- a) Etendues de terrain convenablement aménagées où des parcelles sont vendues ou louées à des entrepreneurs censés y construire eux-mêmes leur usine;
- b) Terrains aménagés, divisés en parcelles qui sont vendues ou louées à des entrepreneurs pour qu'ils y construisent eux-mêmes leurs usines, ou sur lesquelles l'administration du domaine fait construire des usines types qu'elle vendra ou louera;
- c) Terrains divisés en parcelles sur lesquelles on fait construire des usines types à louer et où l'on assure divers services collectifs.

Cette classification a été adoptée pour les études d'évaluation. Cependant, dans la pratique, les deux premières catégories correspondent à un même type de domaine industriel dans de nombreux pays et, dans quelques autres, ce sont les deux dernières. Il est rare de trouver les trois catégories séparément.

Les deux premières catégories sont parfois dénommées "lotissements industriels" ou "zones industrielles" (en Iran, "parcs industriels"). Elles prédominent dans la plupart des pays visités, et leur rôle dans l'industrialisation et le développement économique devrait dans bien des cas être identique à celui de la dernière catégorie, dans laquelle on voit généralement les domaines industriels par excellence.

La première question posée dans la présente étude, qui est de savoir si les domaines industriels sont un moyen valable et économique d'utiliser les fonds publics pour accélérer l'industrialisation, définit le problème central à résoudre. Elle

concerne les domaines créés et financés, directement ou indirectement, au moyen de fonds publics provenant de sources nationales ou internationales, afin de promouvoir l'industrie privée conformément aux plans et objectifs nationaux de développement économique et industriel. L'importance accordée à l'industrie privée tient au fait que, dans une économie qui n'est pas totalement planifiée et centralisée, c'est l'entrepreneur privé qui décide d'implanter ou de transférer son usine dans un domaine industriel. Le succès d'un domaine industriel ou d'un programme de domaines industriels dépend donc, en dernière analyse, de la mesure dans laquelle les possibilités de développement qu'ils offrent, pour une mise de fonds donnée, apparaissent plus intéressantes à l'entrepreneur privé que toute autre solution possible, par exemple, acheter un terrain et y construire son usine ou bien, si cette usine a déjà été implantée quelque part, se contenter de l'y laisser. C'est pourquoi il n'est pas question dans la partie principale de l'étude des zones industrielles ou de leurs équivalents dans les pays à économie planifiée comme la Chine et Cuba, bien qu'ils présentent des caractéristiques intéressantes. L'expérience cubaine est examinée d'une manière succincte au chapitre III.

Ces observations s'appliquent aux domaines industriels privés à but lucratif mentionnés dans les rapports sur l'Argentine et sur l'Equateur. Ces domaines, qui n'offrent aucun des avantages et privilèges spéciaux que l'on associe généralement avec les domaines patronnés par les pouvoirs publics, doivent présenter suffisamment d'attrait pour les industriels qui les jugeront d'après des critères purement commerciaux. En tout état de cause, les fonds publics ne sont pas en jeu dans leur cas, et les promoteurs du domaine sont seuls juges du bien-fondé de la décision d'investir.

A la différence des domaines financés et aménagés par les pouvoirs publics, ceux de la troisième catégorie sont créés par des coopératives de fabricants ou des associations d'industriels. Ce type est très répandu en Turquie, où ces domaines connaissent une expansion considérable. Comme ils bénéficient de concours publics sous forme de prêts consentis à des conditions qui ne sont pas celles du marché, ces domaines sont examinés dans le présent rapport, bien que les risques y affèrent soient, pour l'essentiel, courus par les entrepreneurs.

Types de domaines industriels

Les domaines peuvent être commodément classés d'après leurs objectifs de la manière suivante :

Promotion – Encourager une nouvelle industrie dans les régions où elle ne fournit pas encore suffisamment de possibilités d'emploi et de développement économique.

Développement – Favoriser la mise en valeur des régions arriérées en y transférant des industries et en en créant de nouvelles grâce aux ressources locales.

Redéploiement – Redéployer les entreprises existantes qui ne parviennent pas à se développer, généralement parce qu'elles sont implantées dans des villes ou des localités surpeuplées, pour rendre possible leur expansion tout en améliorant à la fois les conditions de travail dans les installations redéployées et l'environnement des régions évacuées.

Les domaines peuvent être financés, séparément ou conjointement, par l'administration (centrale ou locale), par une municipalité, une coopérative, une association d'industriels, une chambre d'industrie ou de commerce, ou par une société privée à but lucratif.

En Inde, les domaines industriels ne comportent pas, en règle générale, d'activités de services; cependant, on est en train de créer quelques petits domaines spécialisés pour répondre à la demande. Ce principe n'est pas appliqué, loin de là, dans tous les pays : en Turquie, les établissements de services forment un élément important, sinon l'élément principal, de nombreux domaines. La grande variété que l'on observe en Inde reflète à la fois l'ampleur et la maturité du programme de domaines industriels, son administration autonome par les autorités locales et la politique consistant à fournir une assistance spéciale à des groupes choisis à cet effet, notamment à des groupes d'entrepreneurs.

II. Contribution des domaines industriels au développement économique et industriel

Eu égard aux conditions dans lesquelles ont été faites les études à pied d'œuvre, il n'a pas été possible de réunir ni d'analyser scientifiquement les données, ce qui aurait peut-être permis de fournir quelques réponses plus définitives aux questions posées. Il y a de sérieuses lacunes dans les éléments d'information disponibles dont certains sont nécessairement subjectifs, faute de données statistiques sûres ou comparables. Dans toutes les études, sauf une, l'absence de groupes témoins pris en dehors des domaines a rendu difficile une évaluation sérieuse sur le plan du développement industriel.

Comme certains pays n'ont, en matière de domaines industriels, que des programmes trop restreints pour exercer un effet sensible sur le développement national, il a semblé nécessaire d'examiner certains programmes (il ne s'agissait parfois que d'un seul petit domaine) du point de vue de leurs effets sur les régions et localités, voire sur le développement d'un petit groupe d'entreprises (par exemple au Sénégal). Au Soudan, il n'existe pas de domaines industriels, bien que diverses études faites au cours des dernières années montrent que ce pays pourrait utilement se doter d'au moins deux ou trois domaines industriels, pourvu qu'ils soient judicieusement implantés (voir chapitre IV).

Le cas de Cuba est spécial. Il s'agit d'une économie centralement planifiée et contrôlée dans laquelle le taux d'industrialisation, le choix des industries à développer, l'implantation des zones industrielles et les aspects connexes s'intègrent dans un plan socio-économique d'ensemble. Le succès ou l'échec de l'industrialisation ne dépend donc en aucune manière de la valeur promotionnelle ou de l'effet sur le développement que pourrait avoir un groupement des unités industrielles, sauf dans la mesure où celui-ci permet de réaliser des économies en ce qui concerne, par exemple, la construction d'infrastructure et la fourniture de services centralisés. Si intéressante et instructive qu'elle soit, l'expérience cubaine n'est guère applicable dans le contexte de la présente analyse puisque toutes les études par pays se rapportent à un système économique essentiellement orienté vers le marché.

On trouvera résumés dans la deuxième partie du présent document les programmes de domaines industriels des pays suivants : Argentine, Equateur, Inde, Iran, Kenya, Malaisie, Népal, Nigéria, Pakistan, Sénégal, Sri Lanka et Turquie⁴.

Une analyse sommaire des résumés par pays tendrait à prouver que, considérés du point de vue quantitatif, les domaines industriels n'apportent une contribution essentielles à l'industrialisation ou à l'emploi que dans un seul pays : la Malaisie. En chiffres absolus, l'Inde a un très important programme de domaines industriels, mais ceux-ci ne représentent qu'un pourcentage minime du total de la production et de l'emploi dans le secteur des petites industries. Dans les résumés, on s'est efforcé de déterminer : a) si par la promotion d'industries particulièrement importantes ou par

⁴ Sauf indication contraire, les faits et les chiffres cités proviennent des rapports d'évaluation par pays et des documents de base énumérés à l'annexe II.

le développement de l'activité industrielle dans certaines régions attardées, les domaines industriels ont apporté une contribution qualitativement considérable qui ne ressort pas des statistiques globales ou nationales; b) si les entreprises implantées dans les domaines industriels se développent plus rapidement ou sont plus productives que les entreprises comparables du même secteur industriel implantées à l'extérieur des domaines; et c) s'il existe des arguments en faveur de l'investissement de fonds publics dans la promotion de domaines industriels pour l'industrie privée.

Une enquête très approfondie faite à Mysore en 1961-1962 (voir l'introduction du présent volume) par M. Somasekhara portait sur neuf domaines industriels (107 entreprises) et un groupe témoin de 107 entreprises comparables. En 1971-1972, M. Somasekhara fit une nouvelle enquête suivant la même formule, portant cette fois sur 114 entreprises établies sur des domaines, y compris celles qu'il avait visitées dix ans auparavant, et 84 des mêmes entreprises extérieures, c'est-à-dire non établies sur des domaines. Il n'a pas été possible de faire porter l'enquête sur toutes les entreprises extérieures retenues pour la première enquête car certaines d'entre elles avaient cessé d'exister, le "taux de mortalité" étant nettement plus élevé pour les entreprises extérieures que pour celles qui sont installées sur des domaines.

La deuxième enquête a montré que pour huit domaines, l'actif et le capital investi avaient augmenté plus rapidement dans les entreprises des domaines que dans les autres, tandis que le taux de croissance enregistré pour le nombre des emplois, la production brute, les recettes brutes et la part du marché avait été plus faible dans les domaines que dans les entreprises du groupe témoin. On peut en déduire que les domaines industriels ont soutenu des entreprises qui, autrement, n'auraient pas survécu.

Cette enquête a montré également que les domaines industriels n'avaient guère contribué à la création de petites entreprises dans les zones rurales et les zones arriérées ou à décongestionner les régions fortement industrialisées.

Des critiques analogues, encore que reposant sur une analyse beaucoup moins scientifique, ont été exprimées au cours de ces dernières années par d'autres chercheurs et observateurs parmi lesquels on citera l'International Perspective Planning Team, dont les travaux ont été financés par la Fondation Ford, et une mission de la Banque mondiale en 1975.

Il n'est pas dit dans l'étude de M. Somasekhara que tous les domaines industriels en Inde sont inefficaces, et l'on y trouve cités comme exemples de réussite le domaine d'Okhla à Delhi et celui de Guindy à Madras. D'après l'étude, la principale raison du succès de ces domaines est que leurs services et leurs installations sont mieux organisés, ce qui peut tenir à leurs grandes dimensions et à leur homogénéité quant aux industries représentées.

Il a été reproché à l'étude de M. Somasekhara de ne porter que sur 9 domaines alors que près de 450 étaient en service en 1971 et que plus de 100 existaient déjà dix ans auparavant. Cette critique peut être justifiée, mais il n'en reste pas moins que cette étude est jusqu'ici la seule qui ait été effectuée selon des méthodes scientifiques et statistiques et qui contienne une description du groupe témoin.

En 1964, le Gouvernement indien a entrepris une enquête pour étudier les progrès accomplis dans l'exécution du programme de domaines industriels, pour mettre en évidence les insuffisances éventuelles et pour examiner l'incidence des domaines industriels sur la croissance des petites industries. Les conclusions de l'enquête corroborent à bien des égards celles de l'étude de M. Somasekhara,

montrant entre autres combien il est déraisonnable de vouloir créer des domaines sans faire les études préliminaires nécessaires ou de retenir pour leur implantation des zones dont le choix n'est pas justifié du point de vue économique. L'importance qui s'attache aux mesures visant à attirer des chefs d'entreprise dans des zones arriérées a été reconnue, de même que la nécessité d'encourager localement l'esprit d'entreprise grâce à des stimulants appropriés. L'enquête a montré que le fait, pour une entreprise, d'aller s'installer sur un domaine avait un effet considérable sur la production et l'emploi. Les 444 entreprises qui ont donné des renseignements sur ce point avaient employé 5 702 personnes et réalisé une production dont la valeur était de 46 millions de roupies (5,2 millions de dollars) au cours de l'année précédant leur déménagement vers un domaine. Une fois installées dans le domaine, elles ont employé 8 621 personnes et la valeur de leur production est passée à 83 millions de roupies (9,4 millions de dollars) : ces augmentations respectives, de l'ordre de 51 et de 88 %, font apparaître un accroissement de 20 % de la productivité du travail.

Le Gouvernement indien reconnaît que l'importance des domaines industriels pour le développement des régions arriérées a été surestimée par le passé et qu'il conviendrait d'aborder le problème de manière réaliste. Plusieurs formules ont été proposées, dont l'une consisterait à implanter une grande entreprise sur un domaine situé dans une région arriérée et à encourager les entreprises moins importantes à se grouper autour d'elle, sans que cela comporte nécessairement une association commerciale.

L'étude de l'Overseas Development Institute (ODI) montre que l'on a enregistré des succès considérables en ce qui concerne la promotion de domaines spécialisés appliquant une technique avancée, tels que "Technocrats" à Balangar, Hyderabad (groupement d'ingénieurs diplômés), Instronics à Madras (électronique) et le domaine de Tiruvarambur, à Tiruchirapalli, qui comprend surtout des sous-traitants de la Bharat Heavy Electrical Corporation.

D'après les informations contenues dans les études par pays et autres rapports présentés à la Réunion d'experts, il semble qu'en termes statistiques, les domaines industriels ont assez faiblement contribué au développement industriel général et à l'emploi dans les pays considérés. Il faut cependant tenir compte du fait que, dans bien des pays visités, la notion de domaines industriels est d'application récente et que les investissements consacrés aux domaines sont peu importants. La Malaisie constitue une exception à cet égard, car les domaines y ont joué un rôle capital dans les efforts nationaux d'industrialisation. Une autre exception à noter est le programme de domaines pour la grande et la moyenne industrie au Pakistan, où le domaine de Karachi, notamment, a donné le départ à l'industrialisation dans les années qui ont suivi l'accession du pays à l'indépendance, et aujourd'hui encore, emploie une proportion considérable des effectifs de la grande industrie. En Turquie également, les domaines commencent à contribuer dans une mesure importante à l'industrialisation et à la production. Quant au programme des domaines industriels de l'Inde, le plus vaste du monde par le nombre de domaines établis et de personnes employées, il n'a qu'une part modeste dans la production et l'emploi pour les secteurs de la petite et de la moyenne industrie.

Les domaines industriels ont néanmoins eu une incidence à certains égards, notamment pour la promotion d'industries à forte intensité technique et la formation de personnel spécialisé et qualifié. Les domaines pourraient aussi contribuer au développement de régions déterminées, si l'on prévoyait des stimulants nécessaires et autres facteurs permettant d'attirer l'industrie ou de développer l'esprit d'entreprise

local. Il convient cependant de noter que l'utilisation des domaines pour promouvoir l'industrialisation des zones rurales ou développer les régions arriérées n'a pas toujours donné de bons résultats. Il est néanmoins peu probable que les progrès, même modestes, enregistrés au Sénégal, par exemple, aient été possibles sans un programme de domaines industriels.

Il n'a pas été facile de déterminer et d'analyser la contribution des domaines industriels sur le plan qualitatif. D'après une étude faite dans l'Etat de Mysore, en Inde, les entreprises installées sur des domaines seraient moins rentables que des entreprises analogues extérieures à ceux-ci. Dans plusieurs autres pays on a vu se maintenir en activité, sur des domaines, des entreprises qui auraient dû fermer leurs portes si elles avaient été installées ailleurs; cela tient sans doute aux loyers modestes et aux conditions favorables propres aux domaines. Un tel état de choses pourrait être tolérable s'il s'agissait d'entreprises installées sur des emplacements qui, autrement, resteraient inoccupés ou d'entreprises dont la disparition augmenterait le chômage; par contre, il ne paraît guère justifié de consacrer des fonds publics pour soutenir ces entreprises, surtout si cette politique a pour conséquence d'empêcher d'autres entreprises de profiter des avantages offerts par les domaines.

D'autres rapports montrent cependant que la faible rentabilité n'est nullement une caractéristique générale des entreprises installées dans des domaines industriels, notamment des domaines spécialisés où la rentabilité est nettement plus forte. Une étude plus poussée est nécessaire afin de déterminer les raisons pour lesquelles l'intensité du capital est plus élevée dans certains domaines, ce qui pourrait s'expliquer par les facilités financières et autres offertes aux entreprises locataires pour l'achat de matériel, notamment étranger. Il a cependant été révélé que, dans les centres ou régions dépourvus de base industrielle, les investissements considérables consacrés aux domaines n'ont pas contribué dans une mesure notable au développement de l'esprit d'entreprise.

De plus, les mesures visant à accroître la productivité – ateliers et services de production centraux, services de vulgarisation en matière de consultation et de formation, coopération interentreprises (sous-traitance, division du travail) ou groupement des achats ou des ventes – n'ont été efficaces que dans peu de cas; même en Inde, certaines de ces mesures ont été rapportées et les installations vendues au secteur privé. La formule de la coopération interentreprises semble n'avoir guère été appliquée, si ce n'est sur des domaines réservés à une seule industrie ou à des branches d'industries apparentées.

Les domaines industriels ont joué un rôle important pour ce qui est de décongestionner les agglomérations urbaines, par exemple en Turquie, où les conditions prévalant dans bien des villes rendaient impossible l'expansion de petites entreprises et d'ateliers artisanaux, tandis que les entreprises installées dans des zones urbaines surpeuplées contribuaient, par leur présence, à provoquer de graves problèmes de circulation et à empêcher l'urbanisation et l'élimination des taudis. Dans certains autres pays, il est malheureusement arrivé que lorsque des entreprises quittaient les villes pour des domaines industriels, d'autres entreprises venaient s'installer sur les emplacements ainsi libérés. Comme une telle pratique ne peut que décourager la réimplantation d'entreprises, il est clair que les autorités municipales devraient intervenir davantage pour mettre fin à ces abus.

Pour qu'un domaine industriel fonctionne bien, il faut que les entreprises qui y sont installées soient homogènes et que ses animateurs le considèrent comme un ensemble cohérent et le gèrent en conséquence.

Les domaines industriels pourraient être utilement employés pour grouper de petites industries auxiliaires. De tels domaines satellites pourraient comprendre des installations qui fabriqueraient des produits à partir de matériaux ou de biens intermédiaires produits ou fournis par une grande entreprise; tel est le cas, en Malaisie, pour des domaines spécialisés dans l'assemblage de matériel électronique ou, en Inde, pour le domaine de Tiruvambur, où 20 petites entreprises utilisent une proportion considérable de la production d'une grande société de constructions électriques. Pour que la qualité et les normes de production puissent être maintenues, il faut toutefois que l'entreprise mère prévoie des contrôles détaillés et fournisse une importante assistance en matière de technologie et de gestion.

Même en l'absence de relations organiques entre grandes et petites entreprises, les domaines groupant des entreprises de tailles diverses ont plus de chance de réussir que ceux qui ne comptent que de petites unités. En effet, les entreprises plus importantes peuvent non seulement sous-traiter des travaux aux entreprises de taille plus modeste ou en utiliser les services de telle ou telle manière, mais aussi leur apporter une aide en matière de gestion, de financement et de personnel.

Pour évaluer la contribution que les domaines industriels financés et patronnés par les pouvoirs publics apportent au développement économique, et plus particulièrement au développement industriel, il faut tenir compte des charges tant directes qu'indirectes imposées aux fonds publics ainsi que des avantages, directs et indirects, découlant de l'existence des domaines. Les coûts directs, en monnaie locale comme en devises, ont trait aux terrains, à l'infrastructure, aux installations communes et – le cas échéant – aux bâtiments industriels; d'autres coûts directs, pour le fonctionnement et l'entretien par exemple, pourraient être couverts en partie seulement par les loyers et autres contributions. Les coûts indirects, qui ne sont pas aussi aisément mesurables, comprennent diverses variables concernant par exemple les ressources investies aux niveaux national et régional dans la création d'un domaine.

Dans les pays considérés, les avantages, dans lesquels on inclut habituellement l'augmentation de la production industrielle et de l'emploi, le développement industriel et économique du pays et la décentralisation de l'industrie, ont été très faibles, sauf dans le cas de la Malaisie qui constitue une exception notable à cet égard. Quant aux économies externes résultant des investissements publics consacrés aux routes, à l'approvisionnement en énergie, au drainage et à d'autres travaux publics, on en réaliserait davantage en concentrant les industries sur des emplacements vastes et groupés plutôt que sur des emplacements restreints dispersés sur plusieurs domaines.

III. Autres formules possibles

Toute analyse critique des domaines industriels serait incomplète sans un bref examen des autres formules possibles. Avant d'entreprendre un tel examen, il convient cependant de préciser que la présente étude porte avant tout sur les domaines industriels patronnés par le gouvernement, groupant des petites et des moyennes entreprises privées et absorbant de considérables investissements en fonds publics. Il n'y est question ni des domaines entièrement financés par des capitaux privés, ni des domaines groupant uniquement des entreprises du secteur public, encore que ces derniers soient brièvement examinés ci-après, car ils constituent une variante des programmes de domaines industriels étudiés.

Trois autres formules sont possibles :

- a) Non-intervention du gouvernement dans l'industrie privée, sauf en ce qui concerne les mesures législatives essentielles en matière d'activités des sociétés et de main-d'œuvre;
- b) Encouragement de l'industrie privée – assorti d'interventions – au moyen de concessions, tarifs et quotas spéciaux en faveur de certaines industries, services de vulgarisation, facilités de formation, subventions et autres stimulants;
- c) Nationalisation complète des moyens de production et de distribution, dans le cadre d'une planification socio-économique centrale.

Non-intervention des pouvoirs publics

Cette formule n'est appliquée dans aucun des pays considérés; en fait, il semble qu'elle ne le soit nulle part dans le monde, pas même dans les pays industrialisés. Dans tous les pays, le secteur privé est soumis à une certaine intervention des pouvoirs publics, ou bénéficie d'une certaine aide de leur part.

Aide gouvernementale à l'industrie privée

Dans la plupart des pays en développement, quel que soit leur niveau de croissance, et dans la majorité des pays visités aux fins de la présente étude, l'industrie privée bénéficie d'une aide du gouvernement.

L'étude a montré que l'Argentine, l'Inde, l'Iran, la Malaisie, le Nigéria, le Pakistan et la Turquie – qui peuvent tous être considérés comme des pays où l'industrialisation progresse rapidement – ont un secteur de la petite et de la moyenne entreprise important et actif, groupant la plupart de leurs entreprises industrielles. Les gouvernements de tous ces pays accordent une aide considérable à la petite industrie, mais les autres avantages dont bénéficient les entreprises qui s'installent dans des domaines industriels sont souvent très limités, sauf, dans certains

cas, lorsque l'on cherche à attirer des entreprises sur des domaines situés dans des zones rurales ou arriérées. (La Malaisie, où le processus d'industrialisation est étroitement lié au programme de domaines industriels, constitue une exception notable à cet égard.) Parmi les firmes dont s'occupent les organismes nationaux chargés de promouvoir les petites entreprises, celles qui sont extérieures aux domaines industriels sont généralement plus nombreuses que celles qui sont installées sur un domaine.

C'est un fait que la plupart de ces pays ont progressé rapidement sans domaines industriels, mais nul ne peut dire s'ils auraient progressé (ou pourraient progresser) plus vite ou moyennant des dépenses moins élevées – notamment de capitaux publics – si des domaines avaient été créés plus tôt et à grande échelle.

S'ils le veulent, les gouvernements peuvent toujours orienter l'industrie vers telle ou telle région; il leur suffit pour cela d'interdire la création d'entreprises nouvelles ou l'extension d'entreprises existantes dans certaines régions, comme l'ont fait par exemple l'Equateur et l'Iran. Une application trop rigoureuse de cette politique peut cependant provoquer une opposition des intérêts établis, si on ne prévoit pas de stimulants efficaces; ainsi tempérée, cette politique a donné d'excellents résultats en Argentine et dans plusieurs pays d'Europe. De fait, on peut montrer que les facteurs d'attraction, comme la modicité des loyers ou du prix d'achat des parcelles ou même des bâtiments, ne suffisent pas toujours, à moins que des facteurs de pulsion – par exemple, l'extrême congestion urbaine – ne viennent convaincre l'industriel que la proposition qui lui est faite de changer d'emplacement est raisonnable.

Lorsqu'il existe un large secteur privé, particulièrement pour la petite et la moyenne industrie, la meilleure solution de rechange est peut-être la formule turque, qui consiste à promouvoir la création de domaines financés par les industriels eux-mêmes. En Turquie, le gouvernement a dû certes prendre certaines mesures promotionnelles aux premières étapes du programme, mais les résultats rapidement obtenus par ce dernier ont bientôt persuadé les industriels et les artisans de tout le pays des avantages qu'ils pourraient tirer des domaines industriels, et le programme a alors réellement pris son essor. Lorsque des industriels créent des domaines de leur propre initiative, à leurs propres frais, ils attendent, pour acheter du terrain ou faire des aménagements d'infrastructure, que les entreprises ayant annoncé leur participation soient assez nombreuses pour garantir le succès de l'opération. Dans ces conditions, l'action du gouvernement est limitée à l'octroi de prêts. En Turquie, seuls les prêts pour la construction de bâtiments sont directement accordés par le gouvernement; les prêts concernant l'infrastructure et le matériel relèvent des banques des provinces. Le gouvernement donne également des conseils au stade de la planification, afin que le choix de l'emplacement, le plan du domaine, la composition de la coopérative de construction, etc. soient conformes aux normes dont le respect est considéré comme une condition du succès de l'opération.

Nationalisation de l'industrie en économie planifiée

La nationalisation de l'industrie en économie planifiée est une formule qui a été adoptée par les pays socialistes de l'Europe de l'Est et par certains autres, notamment Cuba. Dans ce dernier pays, qui était compris dans l'enquête, la planification est fondée sur une coopération étroite entre les services gouvernementaux et les entreprises d'Etat. La propriété privée est limitée à l'agriculture où elle ne tient

d'ailleurs qu'une faible place. L'une des caractéristiques principales de la planification centrale est que l'intégration est poussée, quelle que soit la période couverte par le plan (elle est en général de cinq ans), un équilibre entre le développement du secteur économique et celui du secteur social étant maintenu du fait de l'interdépendance des secteurs. Le développement agro-industriel est lié au développement agricole, tandis que la gamme et le volume des matières premières et des biens intermédiaires produits sont déterminés par la production prévue dans le secteur manufacturier et que l'enseignement technique est conçu en vue du développement d'industries utilisant des techniques avancées.

Ainsi, dans le plan quinquennal 1976-1980 de Cuba, l'accent est mis, non plus sur la création d'une infrastructure matérielle et d'une infrastructure sociale ainsi que sur la modernisation de l'agriculture, mais sur le développement industriel; à cet égard, on s'efforce d'établir un équilibre entre les agro-industries (y compris la construction de machines agricoles), l'industrie des matériaux de construction et les industries de biens de consommation, ce qui doit permettre d'absorber une partie du pouvoir d'achat accru de la population.

Parmi les éléments de la stratégie d'industrialisation figure la réimplantation des industries loin de la capitale et leur répartition entre les diverses provinces ainsi que la mécanisation et l'automatisation extensives de la production, qui doivent compenser la pénurie croissante de main-d'œuvre. En conséquence, la préférence est accordée aux grandes installations et les petites entreprises (autrefois privées) ont fusionné avec des unités plus importantes. Il ne subsiste de petites unités de production que dans les secteurs où il importe d'être proche du consommateur (c'est le cas, par exemple, pour les boulangeries ou les installations de production de glace) ou lorsque la demande ne justifie pas une installation importante. La notion de petite industrie a disparu, à telle enseigne qu'il n'existe même pas de définition officielle de ce secteur. Cela ne veut cependant pas dire qu'il n'est porté aucun intérêt à la petite industrie, car le gouvernement entend que soit assurée une production efficace dans les domaines où la demande est encore limitée.

Les installations industrielles sont créées et exploitées par les entreprises d'Etat. Les propositions de projets, dont la faisabilité économique et technique fait l'objet d'un examen minutieux, doivent être soumises à l'Office national de planification pour approbation et attribution d'un rang de priorité.

Les domaines industriels, au sens qui leur est donné dans la présente étude, sont inconnus à Cuba, mais il y existe des zones industrielles dotées de l'infrastructure matérielle et des installations nécessaires, y compris les aménagements sociaux — partie intégrante de tous les projets industriels. Ces zones industrielles ont été, soit créées dans des régions choisies comme "pôles de développement", soit constituées à partir d'un ou deux complexes industriels intégrés verticalement ou horizontalement et utilisant les matières premières locales. Les installations de production sont groupées pour des raisons d'économie et de rentabilité, compte étant également tenu de considérations d'ordre écologique. Les complexes sont bien dotés en services sociaux : cuisines et cantines centrales, garderies d'enfants, centres médicaux, clubs, etc.

Deux caractéristiques du système cubain méritent d'être mentionnées. La première est l'existence d'une institution rappelant un domaine industriel, qui comprend huit ateliers, dont trois produisent des articles de sport et les autres des calculateurs analogiques, des appareils de radio, des machines à calculer de bureau, des piles sèches et des postes de télévision. Ces ateliers sont combinés avec une école

professionnelle comprenant un internat, qui reçoit 4 500 élèves des deux sexes, âgés de 11 à 19 ans. Le programme quotidien prévoit six heures de cours et trois heures de travail en atelier ou dans les fermes de l'État. Dans les ateliers, 2 100 élèves travaillent par équipes de trois heures, encadrés par des techniciens. Les ateliers sont gérés comme des entreprises commerciales et leurs produits sont vendus par les organismes de commerce du gouvernement. Il existe déjà cinq écoles de ce genre et d'autres sont en construction. Etant donné le nombre très élevé de candidats, seuls les meilleurs élèves de l'enseignement primaire sont admis.

La deuxième caractéristique intéressante est le fait que certaines usines relevant de l'industrie légère – textiles, habillement, etc. – sont implantées dans des zones résidentielles, ce qui permet aux ménagères de trouver un emploi à proximité de leur domicile.

Pour que les zones industrielles soient tout à fait efficaces, il faudrait avant tout qu'elles soient établies selon un zonage plus serré, ce qui réduirait les besoins en investissement d'infrastructure pour un niveau donné d'occupation et de service. Dans le passé, il n'a pas été accordé assez d'importance à la nécessité d'utiliser le terrain avec économie et à la question des coûts. Des problèmes se sont également posés du fait qu'on ne s'est pas suffisamment préoccupé des services communs lors de la création de zones industrielles.

En elles-mêmes, les zones industrielles n'ont eu qu'un effet négligeable sur l'industrialisation. Elles sont le résultat de décisions de créer certaines usines dans certaines localités sans souci d'efficacité. Entre 1970 et 1975, le taux annuel de croissance de l'industrie cubaine a été en moyenne de 7,7 %; la croissance a été la plus faible dans le secteur des industries extractives (2,3 %) et la plus marquée dans celui des matériaux de construction (30,1 %).

Lorsque les ressources financières d'un pays sont entièrement gérées par le gouvernement, l'industrialisation peut se faire au rythme que celui-ci juge possible, eu égard aux disponibilités en devises (pour l'achat de matériel et de matières premières) et aux besoins financiers des autres secteurs. Le développement régional faisant partie intégrante du développement général, les décisions touchant l'implantation de l'industrie sont prises à l'échelon central, compte tenu de certaines considérations technico-économiques comme la proximité des matières premières ou des ports. Il n'est pas possible de donner des estimations valables des coûts et des bénéfices, car les pays à économie planifiée n'appliquent pas les mêmes critères que les autres.

Conclusions

Des trois formules de rechange possibles, celle de la non-intervention des pouvoirs publics a été écartée comme étant sans application dans la réalité. La nationalisation de l'industrie en économie planifiée présente certains avantages pour les pays en développement, et notamment pour les moins avancés d'entre eux. Cependant, comme le montre le rapport sur Cuba (et le bref exposé sur la structure industrielle de la Chine présenté à la Réunion d'experts), l'application de cette formule dépend de facteurs et de décisions politiques n'entrant pas dans le cadre de la présente étude. Il convient d'ajouter à cela que les domaines industriels, au sens de cette étude, n'existent pas dans ces pays.

La formule la plus couramment retenue comme variante de la participation ou du patronage du gouvernement en ce qui concerne les domaines industriels est celle

de la fourniture par les pouvoirs publics d'une aide à la petite et à la moyenne industrie sous forme de crédits, de services de vulgarisation ou autres. Les industries bénéficiant d'une telle aide auraient dû constituer le groupe témoin pour les études; en fait, un groupe témoin n'a été prévu que pour l'une des enquêtes, qui n'est du reste pas directement liée aux autres études.

Cette formule, que l'on peut considérer comme étant la norme pour la plupart des pays, quel que soit leur niveau de développement, s'est avérée un instrument efficace d'industrialisation. Il convient cependant de noter que si son application peut nécessiter moins de dépenses de fonds publics que l'investissement direct dans des domaines industriels, elle risque de s'accompagner d'une importante réduction de recettes du fait des concessions fiscales et autres. Il va de soi que l'efficacité de cette formule pour le progrès de l'industrialisation dépend dans une large mesure des conditions qui prévalent dans les pays considérés ainsi que de la manière dont est conçu et géré l'éventuel programme de domaines industriels. Il semble que cette formule ait des chances d'être moins coûteuse et de mieux contribuer à accélérer l'industrialisation que celle de la participation directe aux domaines industriels, sauf si le programme de domaines industriels est conçu compte tenu des besoins locaux et bénéficie de tout l'appui nécessaire en matière financière, promotionnelle et technique. L'expérience de la Malaisie semble indiquer que, lorsqu'un gouvernement est prêt à consacrer des efforts intensifs et soutenus à la mise en œuvre d'une politique précise et cohérente, les domaines industriels peuvent jouer un grand rôle dans l'industrialisation d'un pays de taille moyenne.

La variante la plus viable de la formule des domaines pour la petite industrie financée par le gouvernement pourrait être constituée par des domaines-coopératives inspirés du modèle turc ou par des domaines relevant de l'initiative privée, comme on en trouve près de Buenos Aires et dans l'ensemble des pays développés, aucune de ces deux formules n'excluant, d'ailleurs, la possibilité d'un patronage des pouvoirs publics dans des cas bien déterminés.

IV. Facteurs qui peuvent contribuer au succès des domaines industriels

Il importe de définir clairement les critères à appliquer pour juger du succès tant d'un programme de domaines industriels que d'un domaine pris isolément. L'étude a noté une tendance à mesurer le succès au nombre d'occupants, c'est-à-dire au résultat des efforts faits pour attirer sur un domaine les industriels à l'intention desquels il avait été aménagé. Il est vrai qu'aucun programme ne peut réussir si les domaines demeurent inoccupés; cependant, sauf dans le cas d'une opération purement commerciale, l'occupation ne saurait être une fin en soi. Le critère du succès est, en dernière analyse, la mesure dans laquelle le domaine ou le programme répond aux objectifs fixés par les autorités; ces objectifs peuvent toutefois varier selon la nature ou l'emplacement du domaine ainsi que le niveau de développement du pays ou de la région en cause. Dans la pratique, il est extrêmement ardu de déterminer, du point de vue des objectifs d'ensemble, si un programme, ou même un domaine pris isolément, a réussi ou échoué. Le plus souvent, il est impossible de savoir ce qui se serait passé si les ressources consacrées à un domaine industriel avaient été employées, par exemple, pour subventionner directement les industries existantes, ce qui leur aurait permis d'améliorer leur matériel et leurs méthodes de travail, ou pour intensifier les activités de formation et de consultation. Etant donné le taux d'investissement par emploi dans le domaine d'Ahwaz en Iran (7 000 dollars pour les seules dépenses d'équipement), il aurait été possible de fournir beaucoup de matériel et une aide technique importante. Cependant, il s'agit là d'un cas extrême, bien qu'il y ait d'autres exemples d'investissement élevé par emploi.

Vu la difficulté qu'il y a à mesurer le succès au regard des objectifs globaux ou même locaux, il faut revenir à des critères plus simples, dont le nombre d'occupants, critère important dans les cas où les firmes ont toute latitude pour s'installer ou non sur un domaine. Le deuxième critère est évidemment l'accroissement éventuel de la rentabilité d'une firme à la suite de son implantation sur un domaine. Cependant, il n'est pas toujours possible de mesurer avec précision cet accroissement car une foule de petites ou de moyennes entreprises ne tiennent pas de comptes exacts et, même lorsqu'elles en établissent, ne sont pas toujours disposées à les divulguer. Un troisième critère est la croissance mesurée en termes de production et d'emploi. Ce critère était considéré comme particulièrement important dans la plupart des pays étudiés, qui visaient avant tout, en créant des domaines, à augmenter la production industrielle et à accroître l'emploi aux niveaux national et local. Un quatrième critère est le rendement des capitaux publics investis dans le domaine. Comme il a été dit plus haut, ce rendement est très difficile à mesurer sinon en termes d'intérêts produits par les prêts ou de bénéfices réalisés sur les ventes de bâtiments ou de parcelles, d'autant plus que l'objectif de l'investissement est souvent lui-même difficile à chiffrer.

La Banque mondiale a un certain nombre de critères financiers bien définis pour évaluer les résultats obtenus : tous les capitaux investis dans les domaines industriels financés par elle doivent être d'un rapport satisfaisant. A présent, le taux de

rentabilité interne doit être au minimum de 10 % sur une période de vingt ans. En général, les projets appuyés par la Banque sont des domaines mixtes composés de grandes, de moyennes et de petites industries. Dans certains cas, la Banque accepte de subventionner en partie les loyers fixés pour les entreprises très petites et financièrement faibles. Elle a constaté que ces subventions n'affectent pas sensiblement la rentabilité des investissements dans un domaine, car elles sont modiques au regard du revenu net procuré par la vente ou la location des sites et par les services aux grandes entreprises qui y sont implantées. Si un domaine ne parvient pas à réaliser un taux de rendement suffisant ou s'il est impossible de le justifier pour des raisons touchant à l'intérêt national ou par des considérations économiques, l'investissement correspondant est considéré comme douteux.

Quels que soient les critères appliqués, certains facteurs, dont les suivants, peuvent contribuer au succès ou à l'échec d'un domaine :

- Conditions générales et mesure dans laquelle elles favorisent la mise sur pied des programmes
- Activités économiques aux niveaux national et local
- Caractéristiques socioculturelles
- Lieu d'implantation, dimensions et infrastructure urbaine des domaines
- Objectifs que visent les pouvoirs publics en créant des domaines
- Qualité des études de faisabilité et de préinvestissement
- Méthodes de financement
- Soutien accordé par les pouvoirs publics
- Choix des industries, des fabrications, des techniques et des entrepreneurs
- Organisation et gestion des domaines
- Avantages escomptés par les occupants potentiels des domaines

Conditions générales et mesure dans laquelle elles favorisent la mise sur pied des programmes

Ce facteur prend une importance particulière dans les pays les moins avancés. Pour mettre sur pied un programme efficace de domaines industriels dans le secteur de la petite industrie, il faut, à tout le moins, qu'il existe :

- a) Des concentrations de populations disposant d'un pouvoir d'achat suffisant pour absorber les divers produits et services qui peuvent être fournis par plusieurs petites entreprises et industries artisanales;
- b) Un grand nombre de petites firmes ou d'ateliers artisanaux dans les secteurs industriels appropriés;
- c) Des entrepreneurs capables et désireux de tirer parti des installations et des avantages offerts par les domaines industriels;
- d) Un noyau d'ouvriers qualifiés ou d'ouvriers capables d'améliorer leurs qualifications professionnelles;
- e) Des conditions urbaines qui entravent le fonctionnement et l'expansion des entreprises industrielles;
- f) Des options gouvernementales précises et cohérentes quant à la finalité des domaines, et la volonté d'accorder les incitations nécessaires;

g) Des services publics à même de planifier et de réaliser le programme et des institutions financières qui fourniront prêts et crédits;

h) Une infrastructure adéquate (eau, électricité et transports), du moins dans la région qui sera desservie par les domaines;

i) Des effectifs suffisants de personnel ayant la formation et l'expérience nécessaires en matière de promotion et de gestion des domaines industriels, ainsi que des techniciens capables de faire fonctionner les services de vulgarisation;

j) La capacité de sélectionner les occupants potentiels.

Ces conditions présentent un intérêt particulier dans le cas du Soudan qui n'a pas encore mis sur pied un programme de domaines industriels. La population du Soudan est concentrée pour l'essentiel dans trois régions. Bien que ces régions soient mal reliées entre elles, elles sont relativement riches et le pouvoir d'achat de leur population paraît suffisant pour justifier la création de nombreuses petites industries et de quelques entreprises importantes. De nombreux entrepreneurs locaux ont montré qu'ils étaient capables de développer leurs entreprises quand les conditions s'y prêtaient, et il existe une main-d'œuvre ayant les qualifications de base nécessaires qui peut recevoir une formation plus poussée. A présent, les petites entreprises et les ateliers artisanaux travaillent dans de mauvaises conditions et nombre d'entre eux seraient tout disposés à s'implanter ailleurs s'ils pouvaient obtenir des locaux à un prix raisonnable.

Le gouvernement n'a pas encore défini clairement les objectifs à assigner aux domaines industriels, mais il voudrait étudier plus avant cette question. Il offre déjà des stimulants non négligeables aux petites industries, et les incitations supplémentaires consisteraient très probablement à assurer des possibilités d'expansion à un coût raisonnable et à fournir des services communs substantiels. Des institutions financières sont déjà en place, ainsi que des services administratifs qui pourraient planifier et diriger le programme. Il existe un noyau d'administrateurs et de techniciens compétents, mais il faudrait probablement les envoyer à l'étranger pour qu'ils y reçoivent une formation spécialisée.

Activités économiques aux niveaux national et local

De l'avis général, un des avantages propres aux domaines industriels est d'offrir des installations, des terrains, des bâtiments, des services communs, etc., à des prix nettement inférieurs à la moyenne. Les domaines offrent fréquemment un autre avantage, à savoir la présence d'entreprises appartenant à des secteurs apparentés, voire complémentaires, qui pourraient travailler les unes pour les autres ou mettre en place des systèmes d'approvisionnement et de commercialisation communs.

Comme toute industrie correctement gérée, un domaine industriel est condamné à l'échec lorsque le pouvoir d'achat national ou local est trop faible pour absorber les accroissements éventuels de production. Un domaine artisanal pourrait réussir même dans ces conditions, mais non un domaine composé d'entreprises qui emploieraient des équipements très productifs. Il est donc indispensable d'établir au préalable des études économiques portant sur les facteurs suivants aux niveaux national et local :

Au niveau national

- a) PIB et PNB par habitant, c'est-à-dire pouvoir d'achat réel ou potentiel;
- b) Répartition des marchés des industries dans les différentes régions du pays;
- c) Nature des activités industrielles et artisanales dans les différentes régions du pays et possibilités de développer ces activités, notamment grâce à la mise en valeur des matières premières et des compétences locales (pour remplacer les importations et favoriser les exportations);

Au niveau local

d) Nature des activités locales (industrie lourde ou légère, commerce, services, y compris les réparations, tourisme, etc.) et possibilité d'implanter de grandes ou de moyennes entreprises qui constitueraient le noyau d'un petit domaine industriel;

e) Marchés devant être approvisionnés par le domaine et l'emplacement de ce dernier : à proximité d'un port ou d'une frontière (en vue des exportations), près d'un nœud routier ou ferroviaire, à proximité de grandes industries pouvant offrir des contrats de sous-traitance, ou dans une région où l'on pratique l'agriculture mécanisée;

- f) Nombre, taille et nature des unités industrielles locales;
- g) Niveau de compétences des entrepreneurs locaux;
- h) Matières premières disponibles sur place, telles que la laine, le bois, le kaolin, les cuirs et les produits agricoles;
- i) Main-d'œuvre qualifiée et moyens de formation disponibles.

Certains des facteurs énumérés ci-dessus relèvent des conditions générales évoquées plus haut. Dans la plupart des pays, notamment dans les pays les moins avancés comme le Sénégal et le Soudan, il est possible d'implanter quelques domaines industriels qui pourraient favoriser le développement de telles ou telles industries. Toutefois, dans les régions où le niveau général d'activité économique est faible et où une bonne partie de la population vit en économie de subsistance, les domaines industriels devront, sans doute, être considérés comme des investissements à long terme. Par contre, dans un pays à économie relativement avancée tel que l'Argentine, dont la population dispose d'un pouvoir d'achat important et est orientée vers la consommation, un domaine implanté à une certaine distance des principaux marchés et sources de matières premières peut néanmoins obtenir des résultats satisfaisants. Il est possible d'offrir aux entreprises du domaine des avantages de nature à compenser les inconvénients dus à la distance, et la production peut être suffisamment importante pour pouvoir être transportée économiquement, en particulier lorsque les matières premières et les produits finis ne sont pas pondéreux et ont une valeur élevée. Au Nigéria, pays qui connaît un gonflement de la demande de consommation, la présence de nombreux gestionnaires doués qu'il faudrait orienter vers l'industrie moderne permet de penser qu'un programme ambitieux de domaines industriels pour la petite et moyenne industrie pourrait donner d'excellents résultats.

La nature des industries d'un pays et la mesure dans laquelle elles se prêtent à l'implantation dans des domaines industriels ont également leur importance.

L'activité principale des domaines visités en Turquie est la réparation et l'entretien des automobiles, suivie par la réparation des machines agricoles. Les ateliers de mécanique automobile sont particulièrement faciles à transférer sur un domaine industriel, car c'est là une activité qui mobilise déjà de nombreux spécialistes dont chacun s'occupe d'un seul élément (moteur, freins, suspension, système électrique, carrosserie, etc.). Un domaine situé à Izmir compte quelque 700 ateliers de réparation, et 878 autres doivent s'installer sur le nouveau domaine de Gaziantep, dès que celui-ci sera prêt. Cet engouement général pour la mécanique automobile tient beaucoup au fait que bon nombre des 500 000 ouvriers turcs qui travaillent en Europe occidentale retournent au pays munis de voitures dont l'état laisse souvent à désirer, pour les faire remettre à neuf à des prix très avantageux. Une fois installés sur le domaine, certains ateliers de réparation se transforment en unités de fabrication, et quelques-uns deviennent des fournisseurs agréés de pièces de rechange approvisionnant des constructeurs d'automobiles.

A l'opposé, le domaine de Tulcan, en Equateur, n'a guère de chances de succès. En effet, lors de la rédaction de l'étude (1975), il y avait, en tout et pour tout, 17 entreprises dans la ville, et l'activité économique locale consistait surtout à importer des marchandises de Colombie pour tirer parti d'un taux de change favorable.

Caractéristiques socioculturelles

Malgré leur importance, les schémas socioculturels sont un des facteurs les plus négligés dans les diverses études consacrées aux domaines industriels. Bien que difficile à définir, ce facteur n'en est pas moins digne d'attention car un domaine industriel efficace est une entreprise coopérative : pour qu'il profite vraiment aux entreprises qui y sont implantées, il faut qu'elles s'entraident et s'épaulent mutuellement, travaillant ensemble pour atteindre des objectifs communs. En outre, la part des avantages que recevra chaque firme dépendra de la valeur des responsables et de leur capacité à utiliser les possibilités d'expansion offertes ainsi que des services consultatifs et moyens de formation disponibles. Les facteurs socioculturels qui pourraient contribuer au succès d'un programme de domaines industriels sont les suivants :

- Homogénéité (ethnique ou commerciale) de la région
- Tradition de probité commerciale
- Habitude de coopérer dans les affaires
- Habitude d'économiser en vue d'atteindre des objectifs à long terme
- Tradition artisanale, industrielle ou commerciale
- Respect pour l'éducation et la formation et désir de s'instruire
- Initiative

Certaines collectivités possèdent quelques-unes, voire la totalité, de ces caractéristiques à un degré marqué, alors que d'autres en sont dépourvues; dans un ou deux des cas étudiés, on a cependant constaté que les attitudes étaient en train de changer. Ainsi, grâce aux efforts de quelques industriels particulièrement dynamiques, un domaine va être inauguré prochainement à Rosario (Argentine). Jusqu'à présent, les petits industriels de la ville n'avaient guère de contacts les uns avec les autres, mais en travaillant au sein du comité du domaine, ils ont acquis l'habitude de la coopération qui s'est désormais étendue aux affaires.

Dans les provinces turques, les petits industriels et artisans sont des groupes étroitement unis ayant une tradition de probité commerciale, de sorte que l'organisation des coopératives à créer avant d'établir un domaine présente peu de difficulté; il est rare que les membres débiteurs manquent à leurs obligations. En Equateur, les Indiens Peguiche sont des entrepreneurs remarquables; artisans très habiles, ils possèdent des points de vente au détail tant en Espagne qu'aux Etats-Unis, et sont en train de mettre en place, sans aide gouvernementale, un petit domaine coopératif qui a de bonnes chances de succès.

Lieu d'implantation, dimensions et infrastructure urbaine des domaines

Les experts chargés de la présente étude ont estimé que le choix du lieu d'implantation était un facteur essentiel de succès, et le rapport du Gouvernement indien sur les domaines industriels indique, à propos du faible taux d'occupation des domaines situés dans les zones rurales, que les erreurs les plus fréquentes sont celles que l'on commet à cet égard. Le lieu d'implantation sera judicieusement choisi si l'on peut répondre par l'affirmative aux questions suivantes :

a) Le domaine serait-il favorablement situé en ce qui concerne l'accès aux marchés nationaux, les réseaux de transport, l'approvisionnement en matières premières, et les disponibilités en main-d'œuvre qualifiée ?

b) Un domaine industriel offrirait-il, dans la région considérée, les meilleures possibilités d'installation, aux meilleurs prix ?

c) Y aurait-il assez d'industries ou d'entreprises disposées à s'installer dans un domaine de dimensions données ?

d) Les aménagements industriels et les équipements collectifs seraient-ils suffisants pour attirer et retenir les industries et le personnel ?

Le choix de l'implantation prend une importance particulière quand on envisage d'établir un domaine industriel dans une région rurale ou arriérée. On choisit parfois tel ou tel emplacement pour des raisons politiques, auquel cas le risque d'échec est grand. L'échec d'un domaine peut gravement compromettre le développement d'une zone rurale. C'est ce qui s'est passé au Mysore, où deux domaines, ceux de Gulbarga et de Ramnagaram, avaient pour but de décongestionner les conurbations industrielles. Le domaine de Gulbarga est resté pratiquement vide; les trois usines qui s'y sont installées venaient de la bourgade elle-même et non pas, comme on l'avait espéré, de villes importantes. Celui de Ramnagaram a été un peu plus heureux : cinq entreprises sur sept venaient de Bombay. L'une des constatations de la présente étude est qu'en général, la création d'industries nouvelles dans les régions économiquement attardées ou rurales ou le transfert vers ces régions d'entreprises existantes soulève des problèmes que l'établissement d'un domaine industriel ne permet pas, à lui seul, de résoudre. Toutes les observations qui ont été faites prouvent que si l'on décide, dans l'intérêt du développement, de situer un domaine industriel dans une région rurale ou arriérée, les autorités doivent prévoir des mesures d'encouragement suffisantes pour compenser les désavantages commerciaux et autres du site, les dépenses encourues de ce fait étant considérées comme une partie des coûts de développement régional. Les domaines de Chubut, en Argentine, peu attrayants à première vue, illustrent cette méthode; les avantages offerts par les autorités

provinciales sont tels que l'on a réussi à attirer des entreprises industrielles, bien que ces domaines soient relativement éloignés des marchés et des sources de matières premières.

Il semble que l'on n'ait pas suffisamment réfléchi à la question de l'implantation en zone rurale. Trop souvent, les domaines qu'on y crée ne sont que des domaines urbains en miniature, le seul élément "rural" étant la campagne. Un domaine rural aura le plus de chances de réussir :

- a) S'il opère à échelle relativement modeste;
- b) Si ses gérants sont recrutés sur place, et non dans les grandes villes;
- c) Si ses activités sont en harmonie avec les objectifs locaux et les activités locales et si on y utilise, autant que faire se peut, les matières premières et les compétences locales.

En Inde, comme ailleurs, il devient évident qu'établir des domaines industriels dans les zones rurales ou arriérées (et probablement aussi dans les pays les moins avancés) sera une tâche de beaucoup plus longue haleine que l'on n'avait cru tout d'abord. Une période de 10 à 15 ans ne semble pas excessive, compte tenu des constatations récentes. Pour des domaines urbains, le temps nécessaire sera en général beaucoup plus court. Cependant, l'exemple des domaines de la province de Santa Fe en Argentine donne à penser que même s'il s'agit de domaines urbains et semi-urbains et si les entrepreneurs sont disposés à transférer leurs installations, le laps de temps qui s'écoule entre le début de l'exécution du projet et le moment où toutes les places sont occupées peut malgré tout être de plusieurs années.

Un facteur important, particulièrement intéressant pour les entreprises qui quittent une ville et vont s'installer sur un domaine industriel situé dans une zone rurale, semble avoir été complètement négligé. Il s'agit du problème purement humain qui se pose aux industriels, à leur famille et à leurs employés. Dans la plupart des pays en développement, la différence entre la ville et la campagne est beaucoup plus marquée que dans les pays plus avancés. Il arrive que les villages, et même les bourgades relativement importantes, soient dépourvus de presque tous les agréments auxquels les citadins, même de condition modeste, sont habitués. Dans certains pays développés, on sait parfaitement qu'il est difficile de persuader les personnes qui pratiquent une profession libérale – médecins, fonctionnaires, etc. – d'aller exercer dans des régions écartées. On comprend aisément que des industriels qui ont passé toute leur vie dans une grande ville et dont la famille y est installée hésitent beaucoup à la quitter pour aller habiter une bourgade de province; leurs épouses peuvent être encore moins disposées à changer de résidence, des problèmes risquant de se poser pour l'éducation des enfants, et tout cela vient s'ajouter aux problèmes d'ordre professionnel et commercial que soulève le transfert.

Il ne semble pas qu'il y ait de limite inférieure absolue au-dessous de laquelle une ville ne serait plus apte à assurer la viabilité de domaines industriels; cependant, les agglomérations qui leur servent de support comptent en moyenne 40 000 habitants. Ce qui importe davantage, c'est la nature et l'intensité de l'activité locale et la question de savoir si la production est principalement orientée vers la couverture des besoins locaux, ou axée sur la demande d'importants marchés urbains. Un autre aspect à considérer est la facilité de l'accès aux centres locaux qui permet d'accélérer les livraisons, d'avoir des contacts directs avec la clientèle, et n'oblige pas les travailleurs à faire un long trajet pour venir au travail.

Le choix du lieu d'implantation est tout d'abord dicté par les caractéristiques physiques du site : il ne faut pas que celui-ci exige trop de travaux de terrassement, les terrains doivent être à l'abri des inondations et le raccordement au réseau public de distribution d'eau, d'électricité, etc., doit être possible. En outre, l'emplacement doit être choisi de manière à ne pas nuire à l'environnement, ni au développement de la ville.

En Turquie, le Ministère de l'industrie et de la technologie examine de près le choix des sites avant d'accorder un appui financier aux domaines industriels et les critères qu'il applique portent notamment sur les prix, l'efficacité technique et la compatibilité avec l'environnement. Le Ministère a refusé de prêter des fonds à des coopératives de construction qui voulaient acheter des terrains ne correspondant pas aux normes qu'il a établies. Des conflits se produisent souvent entre les coopératives qui hésitent à s'éloigner des villes et le Ministère, conscient des dangers que l'on court en permettant d'acquérir des terrains trop près des agglomérations.

Les études effectuées en Inde semblent indiquer qu'en dessous d'un nombre donné d'entreprises, la taille d'un domaine industriel devient insuffisante pour que les services centraux et facilités analogues puissent fonctionner de façon rentable. Il est clair qu'un domaine industriel qui ne compte que deux ou trois usines n'en est plus un que de nom. Au-dessous d'un certain nombre d'entreprises appartenant au même secteur industriel ou à des branches d'industries voisines, il n'est pas non plus possible d'avoir des services et des installations communs. Cette limite inférieure ne peut être fixée par un chiffre précis car un certain nombre de facteurs, par exemple le nombre et la nature des industries, les dimensions des installations industrielles, le système de services communs utilisé et les niveaux de développement, doivent être pris en considération. Lorsqu'un projet de domaine industriel n'a de chances d'intéresser que quelques entreprises seulement, il vaut mieux l'abandonner.

Il ne semble pas y avoir de limite supérieure à la dimension d'un domaine industriel; par contre, la taille de chacune des entreprises a une importance décisive. Au cours de l'étude, des domaines contenant jusqu'à 700 entreprises ont été visités en Turquie, où un nouveau domaine installé à Gaziantep compte déjà 1 200 futurs "membres" inscrits. Mais il s'agit d'entreprises dont la dimension moyenne est très faible, et ce ne sont pour la plupart que des ateliers artisanaux employant trois ou quatre personnes. Peu de domaines offrent des services communs, sauf celui de Gaziantep qui a bénéficié de l'aide du PNUD et de l'ONUDI. Bien que les ateliers d'outillage, d'étude des prototypes et de traitement, ainsi que les laboratoires y soient largement dimensionnés, il est très probable qu'ils seront surchargés de travail lorsque toutes les entreprises se seront installées sur le domaine. A l'autre extrême, le domaine de Karachi pour les grandes et les moyennes industries abrite 823 entreprises et fournit de l'emploi à plus de 100 000 personnes, mais n'a pas de services communs, et il n'y existe pas de liens organiques entre les entreprises. Contrairement à l'idée généralement admise qu'en matière d'infrastructure et de services, les grands domaines industriels permettent de réaliser des économies de coût, les constatations faites dans certains petits pays indiqueraient qu'en créant de petits domaines à proximité de plusieurs petites villes, plutôt qu'un seul grand domaine près d'une grande ville, on parvient à fournir davantage d'emplois à la population locale, puisque les travailleurs ne sont pas obligés de faire quotidiennement de longs trajets.

L'infrastructure de la ville la plus proche est un facteur déterminant pour le coût de la distribution d'eau, d'électricité, etc., et pour celui des moyens de communication et de transport. L'absence d'une telle infrastructure peut rendre prohibitif le coût de la création d'un domaine industriel. Il n'est pas non plus indifférent que les entreprises qui s'y sont installées puissent acheter à la ville la plus proche les matières premières, les pièces de rechange, le petit outillage, le matériel léger et les fournitures de bureau nécessaires, ou y trouver les services juridiques et professionnels dont elles ont besoin.

Objectifs que visent les pouvoirs publics en créant des domaines

Dans les pays visités, les objectifs que les gouvernements ont déclaré poursuivre en favorisant et en appuyant la création de domaines étaient très variés et parfois contradictoires. Ainsi, la décentralisation au profit de régions attardées, qui sont généralement éloignées des principaux marchés et mal desservies, peut aller à l'encontre des efforts visant à attirer des entreprises nouvelles ou étrangères. C'est ce qui s'est produit à Cuenca (Equateur).

Les objectifs d'un programme de domaines industriels ne peuvent être dissociés des buts nationaux de développement économique et d'industrialisation. Un programme de domaines n'est qu'un des nombreux instruments nécessaires pour atteindre ces buts et, comme tout instrument, il doit être appliqué à l'objet pour lequel il est le mieux adapté. Au même titre, un domaine doit avoir des liens organiques avec la région dans laquelle il est situé et jouer un rôle dans son développement. Aussi, l'administration des programmes de développement industriel devrait-elle être décentralisée et les pouvoirs délégués à l'échelon le plus bas possible (par exemple, les autorités provinciales ou municipales). C'est ce qui semble avoir été fait dans la plupart des pays ayant un régime fédéral, notamment en Argentine, en Inde, en Malaisie et en Turquie.

Les objectifs à atteindre peuvent être essentiels ou secondaires. Ainsi, la création d'emplois et l'augmentation de la production constituent un objectif essentiel; un objectif secondaire serait de décentraliser l'industrie afin de décongestionner les villes. L'expérience montre que ces deux catégories d'objectifs sont compatibles, car la réinstallation d'ateliers dans des locaux plus spacieux, où les conditions de travail sont meilleures, permet d'accroître leur productivité et, à moyen terme, d'augmenter le nombre des machines et des postes de travail et, partant, celui des emplois. Par contre, lorsque l'on crée des domaines dans les zones rurales en vue surtout d'en diversifier les activités économiques, il faut s'attendre à ce que, pendant quelques années, les entreprises installées sur ces domaines aient une productivité qui serait inacceptable si elles étaient établies sur des domaines situés en zone urbaine.

Les études ont mis clairement en évidence le point suivant : quels que soient les objectifs fixés par le gouvernement, il faut s'y conformer strictement (après que toutes les études préliminaires nécessaires aient été faites) et ne pas les modifier, à moins que les conditions qui les ont dictés changent également. Il est indéniable que le succès du programme de domaines de la Malaisie est dû pour une bonne part au fait que le gouvernement a parfaitement adapté le programme à la situation réelle du pays et qu'il a adopté ensuite un système de stimulants et d'autres mesures de soutien compatibles avec les objectifs à atteindre. En Argentine, au contraire, les pouvoirs publics, à l'échelon tant fédéral que provincial, ont bien entrepris toute une série d'études de faisabilité, mais dans l'ensemble, ils n'ont pas mené une campagne

vigoureuse. Les retards intervenus dans la province de Santa Fe sont entièrement imputables aux modifications de politiques qui ont suivi les changements de gouvernement au cours des dernières années, car il a fallu convaincre à chaque fois de nouveaux ministres et hauts fonctionnaires de l'importance du programme. Cependant, d'autres provinces, notamment celles de Chubut et de Neuquén, s'en sont tenues à la formule initiale et commencent à recueillir le fruit de leurs efforts.

En Inde, les objectifs fixés pour certains domaines industriels sont aussi divers que le programme est vaste. Dans le cas des domaines ayant spécialement pour objet de favoriser les industries techniquement avancées, ou des groupes de chefs d'entreprise particulièrement qualifiés, il semble que l'on se soit efforcé d'atteindre les objectifs initiaux et que tous les moyens et stimulants nécessaires pour assurer le succès des domaines aient été appliqués. Depuis vingt ans que le programme existe, le gouvernement fait régulièrement le bilan des résultats obtenus, et modifie les objectifs chaque fois que ceux-ci ne paraissent pas réalistes.

A un niveau plus modeste, il semble que le Gouvernement népalais soit en passe d'atteindre les objectifs qu'il s'était fixés. Dans les pays à économie planifiée comme Cuba, le problème ne se pose pas, sauf si les politiques suivies s'avèrent inadéquates ou si une zone industrielle est créée dans un endroit mal adapté à cet effet.

Qualité des études de faisabilité et de préinvestissement

Un domaine industriel est une entreprise commerciale, même s'il n'est pas tenu de réaliser des bénéfices au sens où on l'entend généralement. Il met souvent en jeu des investissements publics et privés considérables et comporte des risques comme toute nouvelle entreprise. Les décideurs doivent faire preuve de prudence afin de réduire ces risques le plus possible en veillant à ce que l'on tienne compte de tous les éléments pertinents et à ce que l'on recueille les renseignements nécessaires au cours des études de faisabilité. Parmi les facteurs à prendre en considération, figurent la plupart de ceux qui ont été cités plus haut dans le présent chapitre.

Comme on peut s'attendre à ce que la création de nouvelles entreprises ou la réinstallation sur un domaine industriel d'entreprises existantes accroisse la capacité de production, les études de marché doivent contenir des projections sur les possibilités d'expansion des marchés considérés. Dans les pays en développement, la productivité des entreprises est souvent très faible, voire insuffisante par rapport à la demande, ce qui donne parfois aux industriels l'impression qu'ils peuvent vendre tout ce qu'ils produisent. Il peut cependant arriver qu'une augmentation même modeste de la productivité dans quelques entreprises, par suite notamment de leur réinstallation sur un domaine industriel, suffise à saturer le marché au point que ces entreprises ne peuvent plus tourner à pleine capacité. Les facteurs locaux précités, qui dictent le choix de l'emplacement des domaines, doivent être analysés avec soin dans les études de préinvestissement.

Les conclusions des études de faisabilité et de préinvestissement détermineront non seulement les dimensions, l'emplacement et d'autres paramètres des domaines, mais encore les mesures de soutien à prendre, qu'il s'agisse d'une aide financière, d'allègements fiscaux, de subventions et autres stimulants ou la fourniture d'installations et de services divers. On ne peut définir les types de mesures de soutien ou de stimulants nécessaires qu'en analysant, par rapport aux objectifs déclarés du programme ou du domaine, les besoins réels révélés par les études. Il se peut donc que ces objectifs soient modifiés en fonction des conclusions des études.

Ces études doivent tenir compte non seulement des politiques et objectifs des pouvoirs publics, mais encore de l'avis et de l'attitude des industriels qu'on s'attend à voir s'installer sur le domaine. Les utilisateurs potentiels devraient être associés étroitement aux études à tous les stades. Les analyses coûts-avantages faites dans ces études doivent se rapporter non seulement aux objectifs du gouvernement, mais encore à ceux des entreprises que l'on espère attirer.

On s'accorde à reconnaître que les décisions concernant l'emplacement des domaines industriels sont souvent dictées par des considérations d'ordre politique. Un domaine industriel créé grâce aux efforts d'un politicien local est une preuve tangible qu'il a fait quelque chose pour ses électeurs. Toutefois, la décision de créer un domaine ne devrait jamais reposer sur ces seules considérations. Les autorités compétentes devraient au moins être en possession des données contenues dans l'étude, de façon à pouvoir évaluer clairement les risques courus au cas où elles choisiraient de ne pas en suivre les conclusions. Toute contradiction entre les objectifs visés et la possibilité de les atteindre doit être mise en évidence.

En Argentine, un projet ne peut bénéficier du soutien officiel si une étude de faisabilité n'a pas été effectuée à son sujet. En Inde, des études de faisabilité sont normalement prévues par le gouvernement, mais elles n'ont pas toujours été faites avec soin dans le passé, ce qui a parfois conduit à choisir un mauvais emplacement. En Turquie, le gouvernement n'exige pas d'étude de faisabilité mais, avant d'approuver la création d'un domaine, il fait une étude en deux temps consistant à envoyer un questionnaire aux autorités locales, puis à charger une équipe officielle de faire une enquête sur place. Le questionnaire a pour objet de renseigner sur la structure socio-économique des petites industries de la ville et sur toutes les questions se rapportant au domaine proposé et aux entreprises qui s'y installeront, notamment sur leur solvabilité. Une équipe formée d'un économiste industriel, d'un architecte et d'un ingénieur mécanicien complète les renseignements fournis par le questionnaire, analyse les données recueillies avec les représentants des promoteurs du domaine et les autorités locales et étudie l'emplacement proposé. Le programme turc diffère sur un point de la plupart des programmes de ce genre parrainés par les gouvernements : la décision de créer un domaine est prise par le groupe industriel qui en assurera l'occupation, et la contribution demandée au gouvernement est relativement faible, car le risque est supporté principalement par les industriels eux-mêmes.

Méthodes de financement

On considère généralement que la possibilité d'obtenir facilement des crédits tant pour les domaines que pour les entreprises est un facteur de succès plus important qu'un faible taux d'intérêt, par exemple. Dans la plupart des pays, il existe des organismes en mesure de financer des domaines, mais ce sont souvent les gouvernements qui s'en chargent au moyen de dons ou de prêts. Dans les pays à structure fédérale, le gouvernement central finance généralement les programmes de domaines industriels par l'intermédiaire des autorités des provinces ou des Etats en laissant à ces dernières le soin de répartir les crédits entre les différents domaines.

En Turquie, le gouvernement n'accorde directement des crédits aux organismes d'exécution que pour les bâtiments. Ces crédits peuvent représenter jusqu'à 70 % des frais de construction des bâtiments à usage industriel et administratif, dans les régions

normales et jusqu'à 100 % dans les régions économiquement défavorisées. Le taux d'intérêt annuel de ces prêts, qui sont remboursables en 10 ans, est de 5 %, taux très inférieur à ceux que pratiquent normalement les banques commerciales. Le gouvernement pose comme condition que les industriels achètent eux-mêmes le terrain, tandis que les frais d'infrastructure peuvent être couverts grâce à des prêts consentis par une banque d'Etat spécialement chargée de répondre aux besoins des municipalités.

Alors qu'en Turquie tous les bâtiments doivent avoir été retenus avant que la création du domaine soit approuvée, dans d'autres pays des sommes considérables ont été investies dans des bâtiments qui restent vacants pendant des années. Aujourd'hui, on estime préférable que les autorités se chargent des investissements dans les terrains et l'infrastructure, et accordent ensuite aux locataires des prêts à faible taux d'intérêt et à long terme pour la construction des bâtiments (au besoin d'après des plans approuvés), car une telle formule permet d'immobiliser moins de capitaux. Il convient de prévoir également le développement progressif des domaines projetés quand on ignore dans quelle proportion ils seront occupés.

En Turquie, où, sur tous les domaines, les bâtiments sont généralement construits d'après un modèle normalisé très fonctionnel, les frais de construction sont très variables. Ainsi, pour les domaines qui étaient achevés fin 1975, le coût unitaire moyen était compris entre 7 954 et 73 324 livres turques. Certes, les bâtiments les moins chers ne sont souvent que de petits ateliers artisanaux, installés sur des domaines de dimensions très réduites. Toutefois, même si l'on ne tient pas compte des coûts unitaires les plus élevés et les plus bas, il n'y a aucun rapport entre le coût et le nombre des bâtiments et entre le coût et la date de construction (jusqu'à un certain point). On a constaté que lorsque les pouvoirs publics sont directement chargés de la construction, les coûts sont souvent plus élevés. Cela pourrait tenir au fait que les pouvoirs publics fixent généralement des spécifications plus rigoureuses que les entreprises privées, ou encore à l'augmentation des frais généraux causée par les pratiques bureaucratiques qui président à la conclusion des marchés. Quoi qu'il en soit, l'organisme qui finance les domaines devrait, semble-t-il, exercer un certain contrôle sur les travaux de construction, notamment en ce qui concerne les appels d'offre et les coûts.

Soutien accordé par les pouvoirs publics

L'enquête a montré que les pouvoirs publics accordent presque toujours les avantages suivants à la petite industrie :

Aide financière directe aux entreprises

Allègements fiscaux

Assistance dans le domaine de la commercialisation et garantie des approvisionnements en matières premières

Assistance technique, notamment services de vulgarisation

L'aide financière directe consiste notamment en prêts, crédits, et dons pour l'achat de terrains, d'installations et d'équipements, la mise en place de l'infrastructure nécessaire et la construction de bâtiments, en prêts à faible taux d'intérêt pour la constitution du fonds de roulement et en subventions pour les loyers. Cette aide financière est un des principaux stimulants qui incitent les

entreprises à s'installer sur des domaines industriels, notamment lorsque les firmes établies dans un domaine en bénéficient plus facilement que les entreprises extérieures. Un des problèmes communs à tous les industriels est que les banques de développement hésitent à leur consentir des prêts si ceux-ci ne peuvent pas être garantis par des terrains ou des bâtiments. En Turquie, où l'Etat accepte les terrains en nantissement des prêts à la construction, les entreprises ont eu beaucoup de difficultés à emprunter des capitaux pour l'achat du matériel auprès de la Banque d'Etat spécialisée. Dans la plupart des pays, les banques sont en général peu disposées à accorder des prêts garantis par du matériel à des coopératives. Il faudrait encourager les banques de développement à adopter des critères moins stricts que ceux des banques commerciales pour l'octroi de prêts aux petites entreprises; les banques de développement devraient attacher davantage d'importance aux mérites du projet qu'au cautionnement des prêts. Par ailleurs, les banques devraient contrôler étroitement l'utilisation des fonds prêtés, mais il leur faudrait pour cela un personnel spécialisé; dans plusieurs pays, des stages de formation à la mise au point et à la gestion des projets ont été organisés à cet effet.

La plupart des programmes destinés à aider les entreprises à acheter des terrains et des bâtiments sur des domaines industriels prévoient l'octroi de prêts à faible taux d'intérêt remboursables en plusieurs années. Dans la province de Santa Fe (Argentine), les autorités provinciales proposent des prêts pour l'achat de terrains et la construction d'infrastructures. Ces prêts, dont le taux d'intérêt est de 8 $\frac{1}{4}$ %, sont remboursables en cinq ans par versements semestriels indexés. En mai 1976, les autorités provinciales avaient fourni 342 des 469 millions de nouveaux pesos investis dans l'infrastructure de sept domaines, le reste provenant du secteur privé ou d'autres administrations, comme les municipalités.

Sur le domaine de Trelew (Province de Chubut), les entreprises peuvent acheter des terrains bon marché qu'elles payent en quatre versements semestriels moyennant des intérêts normaux, et prendre des hypothèques auprès de la banque nationale de développement et de la banque provinciale. Elles doivent présenter des rapports trimestriels sur l'état d'avancement des travaux et faire construire des bâtiments couvrant au moins 30 % de leur terrain, dans les cinq ans qui suivent la date de son achat.

Les avantages financiers offerts par le Gouvernement indien à la petite industrie comprennent des prêts pour les immobilisations et le fonds de roulement, le cautionnement de ces prêts par des banques commerciales (grâce à un système de garantie mis en place par la Banque indienne de réserve) ainsi qu'un système de location-vente pour les installations et les machines (par l'intermédiaire de la National Small Industries Corporation et des State Small Industries Corporations). Les entreprises installées sur des domaines peuvent également bénéficier de loyers subventionnés et d'un système de location-vente pour le terrain et les bâtiments.

Toutefois, des avantages comme les loyers subventionnés ou le fait que les administrateurs des domaines laissent les arriérés de loyers s'accumuler ont indubitablement prolongé, dans les domaines, l'existence d'entreprises qui, dans un environnement commercial normal, auraient disparu. Ce problème, dont la solution réside probablement, en premier lieu, dans une sélection plus stricte des entreprises, sera examiné au chapitre suivant.

On recourt largement aux allègements fiscaux pour promouvoir les petites entreprises et attirer des firmes sur les domaines industriels, notamment dans les régions économiquement défavorisées. Il semble que le Gouvernement malaisien ait

appliqué avec succès une telle politique pour développer l'industrie. Les entreprises reconnues comme "pionnières" sont exonérées de l'impôt sur le revenu pendant deux ou trois ans, tandis que les autres peuvent bénéficier d'autres formes d'allègements fiscaux, par exemple le dégrèvement pour l'emploi de main-d'œuvre (calculé d'après le nombre de personnes employées à plein temps) et le crédit d'impôts pour investissements, qui permet aux bénéficiaires de déduire de leurs impôts sur le revenu 25 % au moins de leurs investissements en capital fixe. Les entreprises peuvent opérer une déduction supplémentaire de 5 % si elles sont situées dans une région dont le développement est prioritaire.

En Argentine, les autorités estiment que leur système de stimulants, qui prévoit des dégrèvements importants de droits et d'impôts, a contribué notablement au succès de leur politique de décentralisation. Les stimulants accordés dans la province de Chubut sont notamment les suivants :

- a) Exonération ou réduction de divers impôts, notamment de la taxe sur les ventes et de la taxe sur la valeur ajoutée pour les produits finis et les matières premières;
- b) Exonération, jusqu'en 1980, des impôts immobiliers (qui sont élevés);
- c) Exonération, jusqu'en 1980, du droit de timbre;
- d) Exonération de la taxe sur les véhicules;
- e) Tarif réduit pour l'eau et l'électricité.

Ce dernier avantage revêt une importance particulière pour l'industrie des fibres artificielles et les industries textiles.

En Equateur, la petite industrie bénéficie d'une série d'allègements analogues qui semblent toutefois n'avoir eu aucun effet sur les domaines industriels. En Turquie, par contre, les petites entreprises — installées ou non sur des domaines industriels — ne bénéficient que d'un nombre restreint d'allègements fiscaux. Les machines-outils importées par des travailleurs revenant d'Europe occidentale pour être utilisées sur des domaines industriels acquittent des droits d'entrée normaux.

L'Inde fournit une aide particulière aux petites entreprises des domaines ou extérieures à ceux-ci pour la commercialisation de la production et la garantie des approvisionnements en matières premières. Le programme d'achats des magasins d'Etat prévoit que 222 articles seront achetés exclusivement à de petites entreprises. Les instituts de services pour les petites industries font des études de marché, des études de faisabilité et des enquêtes sur les possibilités industrielles. La fabrication de 177 produits est réservée à la petite industrie, qui bénéficie de quotas de matières premières rares et peut s'approvisionner auprès des dépôts locaux. Les entreprises installées sur les domaines d'Ahwaz (Iran) et de Thiès (Sénégal) reçoivent une aide pour les démarches administratives et l'obtention de matières premières rares. Au Pakistan, le principal attrait des domaines de Sialkot et de Gujranwala tient au fait que les entreprises qui y sont installées peuvent obtenir des prêts en devises; malheureusement, nombre d'entre elles sont très en retard dans le remboursement de ces prêts.

L'un des principaux avantages qu'ont les entreprises installées sur des domaines par rapport aux entreprises extérieures pourrait résider dans la facilité avec laquelle elles peuvent bénéficier de services de vulgarisation et utiliser des installations communes — installations de production, ateliers d'outillage, laboratoires de contrôle de la qualité, fonderies. Lorsque les entreprises sont groupées, il est plus facile

d'exécuter des programmes de formation technique et administrative à leur intention, et de leur fournir des services consultatifs. En Turquie, les domaines industriels bénéficient par priorité des programmes de formation mis sur pied par le Ministère de l'industrie et de la technologie. Peu de domaines ont créé des services centraux efficaces, sauf en Inde, encore que dans ce pays un tiers des installations communes créées initialement aient été fermées ou cédées à des entreprises publiques ou privées.

Il n'y a intérêt à créer des installations communes sur un domaine que si le nombre des entreprises ou le volume de la demande sont suffisants, ou si les entreprises ayant les mêmes activités ou appartenant à des branches d'industries connexes sont assez nombreuses pour justifier leur mise en place. Il est donc indispensable de déterminer soigneusement à l'avance dans quelle mesure les installations envisagées seront utilisées. Dans deux des domaines visités, à savoir ceux d'Ahwaz, en Iran, et de Yaba, au Nigéria, les ateliers étaient beaucoup trop grands par rapport au nombre d'entreprises qui les utilisaient et, de toute manière, comme les entreprises installées sur ces domaines étaient de types divers, seules quelques-unes d'entre elles pouvaient tirer parti des services communs. En revanche, les entreprises attendant de s'installer sur le domaine de Gaziantep utilisaient et appréciaient beaucoup les ateliers et les laboratoires centraux bien équipés dont dispose ce domaine; lorsque ce dernier, qui est prévu pour accueillir quelque 1 200 petites entreprises, sera entièrement occupé, les ateliers centraux ne devraient pas manquer de travail.

Les entreprises s'installant sur des domaines industriels ignorent souvent les possibilités qu'ils offrent en dehors des avantages tangibles comme les subventions ou les stimulants. Il a toujours été difficile d'intéresser la grande majorité des entreprises aux activités de formation et à l'utilisation de services spécialisés, les firmes installées sur des domaines industriels ne faisant pas exception à la règle. Comme la plupart des systèmes d'encouragement et des allègements fiscaux sont applicables à toutes les petites entreprises, qu'elles soient ou non installées sur des domaines, l'intérêt réel de ceux-ci – en dehors des loyers modérés et des terrains bon marché – tient à la possibilité d'y bénéficier d'activités conjointes en matière de formation et de services consultatifs, et, le cas échéant, d'utiliser des ateliers communs et d'autres installations analogues. C'est aux promoteurs des domaines qu'il incombe de veiller à ce que chacun de ceux-ci soit organisé de façon à offrir le maximum d'avantages.

Choix des industries, des fabrications, des techniques et des entrepreneurs

Un domaine industriel ne peut guère fonctionner de façon efficace, ni donner les meilleurs résultats, quant aux contrats interentreprises, aux services communs et aux services de promotion industrielle, s'il groupe trop peu d'entreprises appartenant au même secteur industriel. Dans ce cas, le domaine pourra offrir aux intéressés la possibilité de bénéficier de loyers subventionnés et d'acquérir pour un coût modéré parcelles et bâtiments, voire la commodité d'avoir sous la main une agence de banque, des magasins ou des cantines, mais il ne contribuera nullement à améliorer le fonctionnement des entreprises, ni à augmenter le volume de leurs ventes.

Dans diverses branches d'industrie, les entreprises ont un intérêt évident à se compléter mutuellement et à utiliser des ateliers centraux et autres services communs. En Inde, les domaines qui ont le mieux réussi semblent être ceux qui groupent des industries spécialisées et ceux où de petites entreprises travaillent pour des unités plus importantes.

Le choix des fabrications et des techniques correspondantes est spécialement important dans la sélection des entreprises à retenir pour des domaines situés dans les zones rurales éloignées des grands centres urbains. Autant que possible, il devrait s'agir d'entreprises utilisant des matières premières d'origine locale. Si les artisans et petits industriels de domaines ruraux essaient d'imiter servilement les produits des entreprises urbaines, ils se trouvent inévitablement dans une situation d'infériorité, ne serait-ce qu'en raison de la difficulté de se procurer les matières premières et la main-d'œuvre spécialisée nécessaires.

Les pays en développement ont en général très peu de fonctionnaires ou d'industriels capables de déterminer le choix d'équipements qui convient le mieux pour une entreprise opérant dans un milieu économique donné et, à plus forte raison, de connaître toute la gamme des équipements que le marché pourrait fournir pour telle ou telle industrie. Les fonctionnaires chargés des achats d'équipements et les industriels ou leurs directeurs techniques sont donc plus ou moins à la merci des vendeurs qui, bien naturellement, s'intéressent davantage à écouler leurs produits qu'à donner des conseils impartiaux.

Il y a là, évidemment, un problème qui mérite d'être examiné. L'ONUDI fournit déjà une aide aux industries des pays en développement pour le choix des machines et de l'équipement, mais ces activités pourraient être élargies et améliorées. En attendant, les autorités responsables du financement devraient surveiller plus étroitement l'emploi fait des prêts à faible intérêt qu'ils consentent, pour s'assurer que les crédits sont judicieusement utilisés, ce qui semblerait plus rationnel que de les supprimer complètement parce qu'une minorité peut en avoir fait mauvais usage.

Enfin, pour qu'un domaine industriel atteigne ces objectifs, il faut que les industriels autorisés à s'y installer soient capables de tirer le meilleur parti des avantages offerts. Les fonds publics consacrés à l'établissement d'un domaine auront été gaspillés si les entreprises qu'il accueille ne se développent pas comme prévu. Si l'objet du domaine est de fournir de l'emploi, le maintien d'unités inefficaces pourrait s'expliquer comme un moyen de lutter contre le chômage, mais si le but visé est d'encourager de petites industries rentables, une telle tolérance n'est guère justifiée.

Toute population normalement structurée inclut un faible pourcentage d'individus exceptionnellement doués pour créer ou diriger une entreprise, qui réussiront à faire prospérer leur affaire sans grande aide extérieure, et sauront, mieux que d'autres, tirer le meilleur parti des facilités qui pourraient être offertes. Une deuxième catégorie comprend des entrepreneurs qui, bien que capables, ont néanmoins besoin d'une certaine aide pour donner leur maximum. Une troisième, enfin, va de l'entrepreneur capable à l'entrepreneur tout à fait incompétent. Le développement industriel ne peut être assuré par la première catégorie seulement : il faut que les trois catégories y participent. On peut être un gestionnaire médiocre et être, pourtant, un bon artisan.

Lorsqu'il s'agit de sélectionner les entrepreneurs autorisés à s'installer sur un domaine industriel fortement subventionné et assisté, il faut, semble-t-il, donner la préférence à ceux qui ont fait preuve d'esprit d'entreprise ou paraissent doués à cet égard. Mais il est généralement difficile de les choisir parmi des milliers d'entreprises qui souvent fonctionnent dans des conditions défavorables, dans des locaux exigus, et dont les responsables sont relativement ignorants des techniques et des méthodes de gestion modernes. Etudier les résultats obtenus par une entreprise, en particulier les résultats financiers, et évaluer la réputation de son propriétaire (comme cela se fait en

Turquie) sont des méthodes classiques permettant de détecter les candidats capables, même s'ils viennent de petites entreprises de création relativement récente. En Inde, cependant, les autorités sont devenues de plus en plus exigeantes, surtout lorsqu'il s'agit de domaines industriels spécialisés. Depuis 1971, la Société de développement industriel de Gujarat, de concert avec deux sociétés publiques de financement s'occupant de développement industriel, a organisé des programmes de formation qui visent à créer une nouvelle classe de jeunes entrepreneurs – diplômés des écoles techniques et personnes employées dans l'industrie et les affaires (y compris des ingénieurs en chômage) – qu'on incite à établir leurs propres entreprises industrielles.

Un processus intensif de sélection qui dure plusieurs jours et se termine par une série d'entretiens permet de déterminer l'aptitude des candidats à devenir des chefs d'entreprise. La sélection est très rigoureuse : 55 seulement des 540 candidats qui se sont présentés ont été admis à suivre le programme de formation. Les méthodes appliquées sont des variantes du programme de "motivation" mis au point par le professeur McClelland, de l'Université Harvard, dont les techniques sont actuellement utilisées dans certains projets de l'ONUDI, notamment en Indonésie, où les premiers résultats obtenus sont encourageants. Sans suggérer pour autant que les candidats à l'installation sur un domaine industriel doivent nécessairement être soumis à des épreuves aussi rigoureuses que celles que l'on pratique au Gujarat, nous pensons qu'il serait utile de leur faire subir des tests qui permettraient d'éliminer quelques sujets que leur manque d'aptitudes voue à un échec.

Organisation et gestion des domaines

Cette question n'a pas été examinée à fond au cours des études. Son importance pour la réussite d'un domaine dépend évidemment de la mesure dans laquelle celui-ci constitue un tout organisé ou un simple rassemblement d'entreprises rapprochées dans l'espace et reliées par des routes établies à cet effet dans une zone réservée à l'industrie. Dans le second cas, la gestion du domaine est limitée à quelques opérations comme l'entretien des routes, la perception des loyers et autres interventions de type municipal.

La structure coopérative des domaines créés en Turquie garantit qu'un esprit collectif continuera à régner même après que tous les paiements afférents à l'achat des terrains et à la construction auront été effectués. En général, la gestion du domaine est confiée à un comité de personnes élues parmi les membres de la coopérative de construction, qui sont tous des industriels. Les membres du comité, y compris le président, exercent leurs fonctions à titre bénévole. Dans un seul des domaines étudiés, il y avait un directeur rétribué, employé à plein temps, et chargé de gérer la coopérative de construction. Il peut être intéressant de noter que, dans ce cas particulier, le temps qui s'est écoulé entre le lancement et l'achèvement du domaine a été nettement plus court que pour la moyenne des autres. Les coopératives ont en outre l'avantage d'exiger beaucoup moins d'aide financière gouvernementale que les domaines qui dépendent directement des pouvoirs publics, et d'être plus simples et moins coûteuses à administrer que des entreprises séparées.

La gestion des domaines, question d'importance essentielle, doit être confiée à une personne possédant l'expérience et les qualifications requises, qui assurera également la gestion et le fonctionnement des éventuels services centraux. A

Gaziantep, la gestion du domaine inclut non seulement la supervision des ateliers et des laboratoires, mais aussi celle des services communs prévus dans cet immense ensemble.

Même lorsqu'il n'existe pas de services communs, le directeur du domaine peut jouer un rôle important en aidant les entreprises dans leurs contacts avec les autorités. A Ahwaz et à Thiès, par exemple, c'est la direction du domaine qui se charge de remplir pour les intéressés les formalités relatives aux permis ou contingents concernant l'attribution de matières premières et autres biens. Certains domaines, comme celui de Yaba au Nigéria, ont des directeurs qualifiés sur le plan technique et sur celui de la gestion, qui peuvent aider et conseiller les entreprises en la matière.

Dans les pays les moins développés et dans les régions économiquement déshéritées, il est indispensable que le directeur du domaine soit un spécialiste de la question. Au début, il peut être nécessaire de faire appel à des experts recrutés sur le plan international ou à du personnel étranger. Dans tous les cas, les futurs directeurs de domaines et les fonctionnaires qui ont à s'occuper des programmes de domaines industriels doivent recevoir une formation solide dans leur pays et à l'étranger afin de pouvoir, dès le début, s'acquitter efficacement de leurs tâches.

Avantages escomptés par les occupants potentiels des domaines

Il faut persuader les occupants potentiels des avantages dont ils bénéficieront en venant s'installer sur le domaine, les facteurs essentiels à cet égard étant les suivants :

- a) Supériorité des locaux offerts sur le domaine quant à l'espace disponible, aux possibilités d'expansion et aux conditions de travail;
- b) Politique suivie par les autorités chargées de la planification urbaine en ce qui concerne le zonage et le redéploiement des industries;
- c) Coût comparé de l'achat ou de la location des terrains et des locaux;
- d) Proximité des clients, des fournisseurs et des marchés, et risque de voir des concurrents s'emparer de locaux favorablement situés lorsqu'ils seront évacués;
- e) Possibilité de nouer des rapports d'affaires avec d'autres entreprises installées sur le domaine ou, inversement, risque de perdre les relations commerciales ou industrielles qu'on entretenait avec d'autres firmes;
- f) Accès à des services communs – magasins, ateliers centraux, programmes de formation;
- g) Possibilité d'obtenir des facilités de crédit et de bénéficier d'avantages fiscaux et autres offerts par les pouvoirs publics;
- h) Elimination ou réduction des délais nécessaires à la création de nouveaux établissements.

En Turquie, le gouvernement a dû s'engager dans une politique active de promotion pour vaincre l'inertie initiale des industriels. Les conditions, même dans maintes villes de dimensions moyennes, se prêtaient particulièrement à la création de domaines industriels, car les ateliers étaient beaucoup trop exigus, et l'expansion et le développement des affaires étaient souvent impossibles. A Gaziantep, par exemple,

plusieurs installations industrielles importantes étaient établies en sous-sol. Soucieux de diminuer la congestion urbaine, les conseils municipaux étaient prêts à offrir des terrains à des prix très favorables et à garantir que les locaux évacués ne seraient pas réoccupés par des concurrents. Cette garantie a été particulièrement appréciée, car la crainte de perdre leur ancienne clientèle détournait bien des entrepreneurs d'aller se réinstaller sur les domaines industriels.

Dans la province de Santa Fe, en Argentine, certains parmi les industriels les plus hardis se joignirent aux experts des Nations Unies pour convaincre d'autres hommes d'affaires qu'ils auraient intérêt à s'installer dans les domaines industriels qu'on envisageait de créer. Le directeur de domaines proches de Buenos Aires a estimé que l'argument le plus décisif, en particulier pour les grandes et les moyennes entreprises, était l'économie de temps que l'on réalisait en s'installant sur des terrains dont l'infrastructure était prête et sans avoir à demander d'autorisation spéciale des services de planification. A Buenos Aires, cette économie était de l'ordre de deux années, en raison des délais administratifs qu'il fallait prévoir à tous les stades du processus, et des raccordements qu'on pouvait être obligé d'établir à grands frais avec des réseaux de distribution d'eau, d'énergie et de gaz naturel très éloignés.

Conclusions

Le succès d'un domaine industriel et d'un programme dépend finalement de celui des entreprises participantes. Une activité industrielle, qu'elle soit exercée sur un domaine ou ailleurs, ne sera pas rentable si le pouvoir d'achat national ou local est insuffisant ou si les produits manufacturés ne correspondent pas aux besoins du marché. La détermination de ces besoins doit, par conséquent, être un élément essentiel des études de faisabilité effectuées avant la création de domaines. Par ailleurs, si, dans des circonstances normales, le type d'industries choisies pour un domaine doit correspondre aux activités et compétences industrielles existant déjà ou pouvant être attirées dans la région considérée, on peut citer des exemples d'industries complètement nouvelles qui ont été créées avec succès dans des régions n'ayant aucune tradition industrielle.

Une erreur dans le choix du lieu d'implantation ou une attention insuffisante accordée à la configuration du site, aux dimensions du domaine et à l'infrastructure urbaine, ont eu pour conséquence un échec relatif, voire total.

Ces facteurs revêtent une importance particulière lorsqu'il s'agit de créer un domaine industriel dans une région économiquement arriérée. La création de domaines dans les zones rurales doit être étudiée de manière plus systématique que cela n'a été le cas jusqu'à présent. Aux problèmes technico-économiques associés à la création d'un domaine peuvent s'ajouter des problèmes socioculturels lorsqu'il s'agit d'une région que l'industrie n'a pas encore effleurée. Le transfert des industriels et de leur personnel, et de leurs familles, d'un environnement urbain vers un milieu rural, peut donner lieu à diverses tensions. Un domaine rural doit être assuré d'un appui de la part de la communauté locale.

Créer un domaine industriel dans une région économiquement arriérée pour y stimuler la croissance industrielle exige des efforts, financiers et autres, plus importants que s'il s'agit d'une région prospère. On peut donc être obligé d'accepter, pendant une période prolongée, un taux d'occupation inférieur au taux normal. S'il s'agit d'un grand domaine, les planificateurs auront intérêt à faire preuve de réalisme dans l'échelonnement des stades du développement.

Si des services communs, sous forme d'ateliers et de laboratoires, sont prévus, le domaine devra grouper non seulement le nombre minimum d'entreprises indispensables pour que le fonctionnement de ces services soit rentable, mais aussi un nombre minimum d'entreprises appartenant aux mêmes branches d'industries ou à des branches voisines. La demande du marché et dans certains cas la demande locale seront aussi un facteur essentiel à considérer pour fixer les dimensions de tout domaine.

Bien que la préférence aille généralement aux grands domaines, qui permettent de réaliser des économies d'échelle et dont les effets sont plus puissants, il vaudrait mieux, dans bien des cas, créer de petits domaines à proximité de plusieurs petites villes. Toutefois, cela dépend de la répartition de la population et des ressources, ainsi que des possibilités de développement de l'infrastructure matérielle et sociale dans le pays considéré.

On ne peut réaliser un programme de domaines industriels sans tenir compte de l'effort national de développement économique et industriel. Au niveau régional et à celui du district, tout doit être mis en œuvre pour intéresser dès le début les autorités et la population locales, faute de quoi le projet semblera avoir été imposé par le gouvernement.

Les objectifs doivent être déterminés à l'aide d'études économiques, sociales et techniques soigneusement exécutées. L'absence de telles études pourrait gravement compromettre l'efficacité d'un domaine industriel et parfois d'un programme tout entier. Les études préliminaires de faisabilité et autres, tout en demeurant parfaitement objectives, doivent tenir compte des objectifs du gouvernement. Les industries et les industriels candidats à l'installation sur un domaine doivent être associés aux études préliminaires, et leurs besoins doivent être examinés dans le cadre de la politique gouvernementale. Les objectifs d'un programme ou d'un projet de domaine une fois fixés, les autorités responsables doivent fournir tout l'appui nécessaire sur les plans financier, fiscal, promotionnel et technique.

On a constaté que les bâtiments construits par le gouvernement sur les domaines sont en général plus coûteux que les bâtiments dus à l'initiative privée, peut-être parce que les pouvoirs publics appliquent des normes trop strictes. En outre, la construction de l'infrastructure et des bâtiments des domaines industriels ont rarement permis de réaliser des économies d'échelle.

Pendant les premières années de leur fonctionnement, les domaines industriels pour petites et moyennes entreprises auront presque tous besoin de l'appui des pouvoirs publics, sous une forme ou sous une autre. Dans les pays les moins avancés, cette assistance devrait durer plus longtemps.

L'aide financière est certainement une importante mesure d'encouragement à l'installation dans un domaine, mais elle doit avoir pour contrepartie un effort financier de la part des industriels eux-mêmes. Des exceptions peuvent être prévues en faveur d'artisans et de techniciens hautement qualifiés dont le gouvernement souhaiterait faire des industriels, mais qui ne disposent pas du capital nécessaire, ou en faveur des entrepreneurs dans les régions économiquement défavorisées et dans les pays les moins avancés.

Dans le cadre de leurs programmes intégrés d'aide aux petites entreprises, les pays en développement devraient envisager d'instituer des systèmes de garantie du crédit et de réescompte par les banques centrales ou autres institutions gouvernementales pour réduire les risques encourus par les banques qui accordent des prêts et pour répartir les ressources entre de plus nombreux emprunteurs. Pour les

chefs de petites entreprises, une politique libérale de crédit est souvent plus importante qu'un faible taux d'intérêt.

Lorsque des prêts à faible taux d'intérêt sont accordés pour l'achat de machines et, en particulier, lorsque cette mesure s'accompagne d'une exonération partielle ou totale des droits à l'importation, les industriels ont parfois tendance à acquérir un équipement plus coûteux (et parfois plus complexe) qu'il n'est strictement nécessaire; il y a là un sérieux abus et un gaspillage de ressources particulièrement grave pour les pays qui manquent de capitaux et de devises. Les pays en développement pourraient économiser des sommes considérables en devises s'ils créaient des services consultatifs chargés de veiller à ce que le matériel importé soit adapté aux conditions locales.

Les mesures d'encouragement consistant à garantir des contingents de matières premières à des prix contrôlés constituent un moyen efficace pour inciter des entreprises à s'installer sur les domaines industriels.

V. Rôle économique et social des domaines industriels

Avantages économiques indirects

Les avantages économiques indirects des domaines industriels peuvent généralement se résumer ainsi : premièrement, exploitation accrue des ressources nationales; deuxièmement, développement des activités industrielles et commerciales locales rattachées aux domaines et stimulation générale de l'économie.

Cependant, parmi les pays étudiés, seuls la Malaisie et le Népal semblent faire une utilisation importante de leurs matières premières. En Malaisie, les entreprises implantées sur les domaines industriels emploient divers produits agricoles d'origine locale, notamment le caoutchouc, le bois d'œuvre, le cuir, la noix de coco, le café et les huiles végétales; la plupart de ces entreprises étant de création récente, on peut penser qu'il en résulte un net progrès dans l'utilisation des ressources nationales. Au Népal, les matières premières disponibles dans le pays, dont le cuir, le ciment et le bois d'œuvre, sont largement employées.

L'étude n'a guère révélé de signes du deuxième avantage indirect mentionné ci-dessus. En général, cet avantage profite aux entreprises de services — vente de produits alimentaires aux portes des domaines, restaurants, banques, bureaux de poste et magasins installés dans les domaines — qui sont d'ailleurs créatrices d'emplois.

Cependant, il va de soi qu'un important domaine industriel, avec ses milliers d'employés, est un facteur de prospérité pour la ville à laquelle il est rattaché, surtout s'il s'agit d'une petite ville. A Trelew (Argentine), petite ville où le plein emploi était déjà assuré, la création de 3 000 emplois supplémentaires a eu des répercussions considérables. Les effets secondaires sont également apparents : comme les entreprises implantées sur le domaine ont généralement leur siège à Buenos Aires, c'est-à-dire à 1 400 km de là, il y a un va-et-vient constant de cadres et autres employés, tous clients des magasins, hôtels, restaurants et autres services locaux.

Une nouvelle concentration d'industries aurait les mêmes conséquences, mais étalées sur une longue période. La création d'un domaine industriel a quelque chose de plus intense. On le voit particulièrement bien en Malaisie, où certains domaines ont donné naissance à des villes complètement nouvelles.

Incidences sociales

Les incidences sociales sont difficiles à distinguer des autres. Dans la plupart des pays, les domaines industriels sont avant tout des lieux de travail rationalisés et les considérations sociales passent au deuxième plan. En Malaisie, par exemple, le caractère strictement fonctionnel des domaines attire les industriels par la diminution des frais d'exploitation.

L'utilité sociale des domaines industriels revêt plusieurs aspects, qu'on peut classer comme suit :

- Formation et perfectionnement du personnel
- Installations destinées au personnel
- Sécurité et santé publique
- Syndicalisme et relations employeurs-employés
- Incidences sur des groupes particuliers
- Influence réciproque des domaines industriels et de la communauté locale

Formation et perfectionnement du personnel

Théoriquement, les domaines industriels devraient beaucoup faciliter la formation du personnel, sous toutes ses formes. Le domaine de Thiès, au Sénégal, a été créé spécialement pour aider les artisans à passer au stade de l'industrialisation. Les domaines d'artisans et de techniciens créés en Inde ont un objectif analogue, et le domaine de Pallakelle, à Sri Lanka, offre une formation à la gestion.

En Turquie, le Ministère de l'industrie et de la technique prévoit une formation à la gestion dans ses programmes, où la priorité est donnée aux participants venant des domaines industriels. Dans plusieurs pays, les entreprises implantées sur les domaines profitent des moyens offerts sur place par les écoles et collèges techniques pour perfectionner la main-d'œuvre qu'elles emploient. On a remarqué que la présence sur un même domaine de plusieurs entreprises appartenant à la même branche d'industrie encourage les employeurs à fournir une formation théorique et pratique à leur personnel.

Cependant, tant au point de vue économique qu'à celui du fonctionnement des entreprises, il paraît préférable de prévoir des moyens de vulgarisation et de formation placés au service de l'industrie tout entière, et fonctionnant indépendamment des domaines industriels; parmi ceux-ci, seuls les plus grands et les plus homogènes peuvent s'offrir le luxe de posséder en propre des services spécialisés complets. En revanche, si un service de vulgarisation ou un institut technologique est situé sur un domaine industriel, il doit aussi pouvoir desservir les entreprises extérieures.

Installations destinées au personnel

Dans l'ensemble, les installations destinées au personnel sont rares dans les domaines visités. Certains domaines indiens disposent de cantines centrales, et l'un d'eux possède un restaurant. Six domaines comportent un bureau de poste et une agence bancaire (au moins aussi utiles à la direction qu'aux employés) ainsi qu'une école.

Des cantines, des restaurants et d'autres installations sont prévus dans certains domaines en Argentine. En Turquie, la plupart des domaines ont des restaurants à bas prix et plusieurs sont munis d'installations de douches et de boutiques de coiffeurs.

En Malaisie, les domaines situés loin des villes prévoient le logement de leurs employés; parfois, des villes nouvelles ont été construites. Quelques domaines indiens logent aussi leur personnel mais il s'agit là de cas exceptionnels car la plupart des domaines se trouvent près d'un centre urbain.

Sécurité et santé publique

Dans l'ensemble, les conditions de travail sont meilleures dans les domaines industriels qu'à l'extérieur, ne serait-ce que parce que les bâtiments y sont mieux construits, plus spacieux, mieux éclairés et plus aérés. L'un des arguments avancés en faveur des domaines industriels est qu'ils rendent plus facile l'inspection du travail. Ce point a été souligné en particulier au Nigéria, où les conditions de travail sont apparues nettement supérieures à ce qu'elles sont dans les petites entreprises extérieures et où les vêtements protecteurs et les dispositifs de sécurité dans les ateliers sont utilisés de façon assez régulière.

En Malaisie, l'utilisation régulière des dispositifs de sécurité et des vêtements protecteurs dans les domaines industriels a entraîné une nette diminution du nombre d'accidents. En outre, toute usine est tenue d'avoir une installation de secours d'urgence; les grandes usines doivent disposer de médecins et même de cliniques pour le traitement des familles d'employés.

Au Népal, les conditions de travail sont généralement bien meilleures dans les domaines industriels qu'à l'extérieur, mais la sécurité laisse à désirer. On signale cependant que certaines mesures d'abord expérimentées dans l'usine Shantra, du domaine de Balaju, ont été adoptées dans le cadre de la récente législation sur la protection sociale. Plusieurs entreprises de ce domaine ont été mises en demeure d'appliquer ces mesures avant même la promulgation de la loi.

A Sri Lanka, les conditions de travail semblent meilleures dans les domaines industriels qu'à l'extérieur. En Turquie, par contre, il reste beaucoup de progrès à accomplir dans l'application des mesures de sécurité, même dans les entreprises installées sur les domaines.

Syndicalisme et relations employeurs-employés

L'importance de l'activité syndicale dans les entreprises installées sur les domaines industriels dépend du niveau général de développement du pays. En Malaisie, il existe dans les domaines un mouvement syndical puissant, actif et étendu, et les relations avec les employeurs paraissent cordiales. En Argentine, l'activité syndicale était suspendue au moment où l'étude a été faite. En temps normal, le syndicalisme est limité ou inexistant dans les petites entreprises, mais important dans les grandes.

A Sri Lanka, l'appartenance à un syndicat est généralisée, les grandes entreprises y sont favorables et les petites la tolèrent. Les relations avec le patronat sont généralement bonnes. Le Népal n'a pas de syndicat à proprement parler, mais les travailleurs y sont réunis au sein d'un mouvement national, et il existe des procédures de règlement des différends (lesquels sont rares). Au Nigéria, le mouvement syndical est actif, mais fractionné, et l'on n'a pas constaté d'activités syndicales dans les domaines réservés à la petite industrie. La Turquie possède aussi un fort mouvement syndical, mais les ouvriers syndiqués sont rares dans les domaines consacrés à la petite industrie. Dans l'un des domaines visités, le syndicalisme commence à faire des progrès, mais se heurte à l'hostilité du patronat. Les syndicats sont actifs dans les domaines industriels du Pakistan mais ont eu, semble-t-il, peu d'influence sur les conditions de travail.

Enfin, rien ne semble indiquer que les domaines consacrés à la petite industrie contribuent par eux-mêmes à promouvoir le syndicalisme quand celui-ci n'est pas déjà implanté, ou à améliorer les relations employés-employeurs.

Incidences sur des groupes particuliers

Les seuls groupes particuliers qui semblent affectés par l'apparition des domaines industriels sont les femmes, en Argentine et en Malaisie, et les ingénieurs et artisans dans les domaines spécialisés de l'Inde.

A Trelew, dans une région où le travail féminin était rare jusque-là, l'emploi massif de la main-d'œuvre féminine, où l'on trouve beaucoup d'immigrantes boliviennes ou chiliennes, pourrait avoir des conséquences sociales à long terme. Les femmes malaisiennes, qui menaient récemment encore une vie très confinée, surtout dans les villages, trouvent maintenant des emplois dans les fabriques des domaines industriels, où elles travaillent côte à côte avec les hommes.

Influence réciproque des domaines industriels et de la communauté locale

Normalement, les domaines industriels et les régions auxquels ils sont rattachés devraient exercer une influence les uns sur les autres surtout quand il s'agit d'une région rurale. Dans aucun des pays étudiés, cependant, on n'a trouvé de preuve de véritable influence réciproque avec les communautés locales, excepté peut-être l'amélioration des routes, l'installation de l'éclairage public et la création de services d'autobus desservant les domaines. En Malaisie, certaines installations publiques (terrains de jeux, terrains de golf, etc.) sont apparues autour des domaines. Petaling Jaya, zone occupée autre fois par une colonie de squatters, possède à présent plusieurs cinémas, un bowling et un hôtel à cinq étoiles. Quand le domaine industriel est associé à l'expansion d'une ville, les organisateurs envisagent en général un centre commercial, des installations de loisirs et des écoles. Le plus modeste des programmes de logement prévoit dans le domaine un certain espace réservé aux écoles, magasins et loisirs.

En Turquie, on trouve peu de signes d'une influence réciproque particulière des domaines et de la communauté, peut-être parce que toutes les entreprises situées sur les domaines réservés à la petite industrie étaient implantées depuis longtemps dans les villes voisines, à quelques kilomètres seulement. Les villes ont cependant bénéficié d'une diminution de la circulation et de la démolition d'immeubles anciens et en mauvais état, ce qui a permis une certaine amélioration au point de vue de l'esthétique et de l'environnement.

Conclusions

Rien ne semble indiquer que les domaines industriels aient, sur les communautés locales, des effets économiques significatifs ou indirects, en plus de ceux qu'entraîneraient l'implantation d'industries importantes ou la création d'emplois par d'autres moyens.

VI. Les domaines industriels dans les pays les moins avancés

Bien qu'aucune étude n'ait été spécialement consacrée au rôle des domaines industriels dans les pays les moins avancés, deux pays appartenant à cette catégorie ont été visités : le Népal et le Soudan. Actuellement, ce dernier ne possède pas de domaines industriels mais son cas a néanmoins été étudié afin de définir les conditions préalables à l'élaboration d'un programme de domaines industriels.

Les pays les moins avancés peuvent être comparés aux régions économiquement défavorisées de certains pays en développement déjà assez industrialisés, comme l'Inde. Ils présentent trois caractéristiques principales⁵.

a) Le produit intérieur brut par habitant ne dépasse pas 125 dollars aux prix de 1970-1972;

b) La part de l'industrie manufacturière dans le produit intérieur brut ne dépasse pas 10 %;

c) Le pourcentage de la population alphabétisée du groupe d'âge 15 ans et plus ne dépasse pas 20 %.

L'insuffisance ou l'absence des éléments suivants est typique des pays les moins avancés : infrastructure matérielle viable, institutions financières appropriées pour la promotion du développement industriel, mécanismes pour le commerce extérieur, structures gouvernementales et personnel capable de gérer les finances publiques ainsi que d'élaborer et de mettre en œuvre des programmes, des politiques et des projets. Comme ces pays diffèrent considérablement quant au degré d'utilisation de leurs ressources, il ne peut y avoir, pour la création de domaines industriels, une seule règle applicable à tous. Le chiffre de population, lui aussi, varie beaucoup d'un pays à l'autre, ce qui entraîne des différences considérables quant aux dimensions du marché intérieur, aux possibilités de mobilisation de l'esprit d'entreprise et aux disponibilités en cadres administratifs ou techniques. Du point de vue de la population, les 29 pays considérés par l'Organisation des Nations Unies comme étant les moins avancés se répartissent comme suit :

Millions d'habitants	Nombre de pays
Moins de 1	5
1 à 5	13
5 à 10	4
10 à 25	5
25 à 30	1
Plus de 70	1

⁵ Nations Unies, Comité de la planification du développement : *Rapports officiels du Conseil économique et social, cinquante et unième session, Supplément n° 7* (E/4990), p. 17, 18 et 19; *Rapports officiels du Conseil économique et social, cinquante-neuvième session, Supplément n° 4* (E/5671), p. 39; Conseil économique et social de l'Organisation des Nations Unies, "Identification des pays en développement les moins avancés : examen de la question compte tenu des renseignements récents" (E/AC.54/L.72), p. 9.

Le principal problème auquel se heurtent les pays les moins avancés, mis à part celui – évident – de l'étroitesse du marché, est le manque de personnel – entrepreneurs, gestionnaires, techniciens, ouvriers qualifiés – capable de créer, d'organiser et d'exploiter des entreprises industrielles. Le potentiel de ces pays à cet égard dépend de plusieurs variables, les unes connues, les autres inconnues, parmi lesquelles on citera :

- La division du travail et l'importance du secteur monétaire de l'économie
- La part des exploitations commerciales dans l'agriculture
- La taille moyenne et la répartition des exploitations agricoles
- Le niveau technique de l'agriculture et de l'artisanat locaux
- La part du secteur local dans le commerce extérieur
- Le volume du PNB
- La structure de l'enseignement

Dans tous les pays les moins avancés, la part de l'industrie dans le PIB est faible, ce qui est dû en partie au fait que les entreprises industrielles, à la différence des entreprises de commerce et de services, sont très peu nombreuses. Deux autres facteurs contribuent à cet état de choses : la grave pénurie de main-d'œuvre qualifiée et le manque général de services annexes nécessaires aux entreprises industrielles. Des mécanismes compensateurs à cet égard devront être inclus – mais pas forcément intégrés – dans les programmes de domaines industriels.

Il existe des dirigeants potentiels d'entreprises industrielles dans presque tous les pays les moins avancés. Ce qui est difficile, c'est de les identifier, de les encourager à s'engager dans des activités industrielles et de leur assurer la formation requise. On trouve quelques indications sur les possibilités existant à cet égard dans les programmes de motivation élaborés par le professeur McClelland et mis en œuvre dans le cadre d'un projet de perfectionnement des cadres exécuté par l'Organisation internationale du travail (OIT), en Ouganda, vers la fin des années 60. A cette époque, l'industrie et le commerce ougandais étaient presque entièrement dans les mains de ressortissants non africains et le programme avait pour objet d'identifier et d'encourager les chefs d'entreprise locaux. L'ONUDI organise actuellement un programme analogue en Indonésie.

Comme on peut s'en douter, ces entrepreneurs débutants créent des entreprises de taille très modeste. Bon nombre d'entre eux sont des artisans, et leurs "usines" ne sont guère plus que des ateliers agrandis. Comme ils risquent de devoir, pendant un certain temps, effectuer des travaux techniques ou manuels, ils peuvent avoir besoin d'une formation technique, surtout pour l'utilisation d'un matériel de production assez perfectionné, et aussi d'une formation en matière de gestion (administration financière, marketing, organisation de la production, contrôle des coûts).

Lorsque l'on établit des programmes de formation, il ne faut pas oublier que bien des personnes qui sont capables de devenir des chefs d'entreprises n'ont peut-être reçu qu'une instruction très rudimentaire et ne sont pas du tout habituées à suivre un enseignement intensif. Dans les domaines industriels turcs, de nombreux entrepreneurs en herbe étaient quasiment illettrés et incapables de lire un plan alors qu'ils pouvaient réaliser des copies exactes de machines et de pièces compliquées en prenant les mesures des modèles. Parmi les divers cours prévus dans les programmes de vulgarisation, ceux qui portaient sur la lecture des plans de machines ont été parmi les plus recherchés.

Les remarques qui précèdent sont, dans une certaine mesure, valables également pour les régions économiquement défavorisées des pays en développement

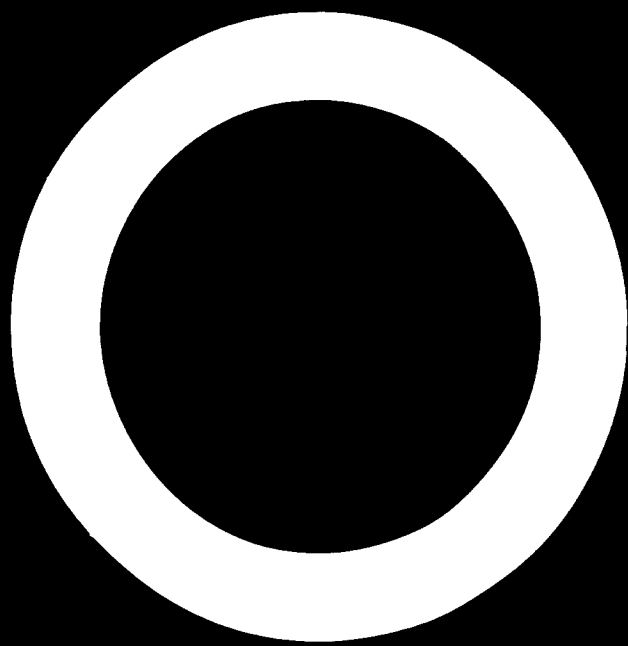
relativement industrialisés. La principale différence avec les pays les moins avancés est que les entreprises installées dans ces régions défavorisées ont accès à des marchés nationaux plus larges et que les gouvernements des pays déjà assez industrialisés disposent généralement des ressources humaines et financières nécessaires pour développer l'industrie. De plus, l'infrastructure institutionnelle de ces pays, bien que moins élaborée que celle des pays très industrialisés, peut servir de base pour la fourniture de l'assistance technique nécessaire, comme on a pu le constater en Inde.

Le programme des domaines industriels du Népal, où environ trois quarts des entreprises industrielles consacrent leur activité à l'usinage du riz et à la production d'huile et fournissent un peu moins de 50 % des emplois, est modeste eu égard au volume total du secteur industriel. Les domaines comprennent un pourcentage assez élevé d'entreprises relevant du secteur industriel moderne. Au moment où a été établie l'étude, 114 entreprises (le potentiel total étant de 250) exerçaient leurs activités sur trois domaines, auxquels avaient été consacrés des investissements s'élevant à 2 132 516 dollars. Tous les domaines ont un personnel assez nombreux, qui pourrait être considérablement réduit car il s'agit surtout d'emplois administratifs. Des services de formation et de consultation en matière de gestion sont fournis par diverses institutions ainsi que dans le cadre d'activités d'assistance au niveau international qui n'ont pas toujours un rapport direct avec les domaines.

L'étude consacrée aux domaines industriels existant dans les pays les moins avancés est trop restreinte pour qu'on puisse en tirer des conclusions importantes. On peut cependant dire que les domaines donnent de bons résultats pour ce qui est de former des chefs d'entreprise dans des pays dont le niveau de développement industriel est très bas, mais il ne faut pas oublier que les programmes conçus à cet effet exigent, pendant dix ans au moins, des apports considérables en matière financière et technique comme en matière de formation. Ces divers apports doivent toutefois être considérés comme faisant partie des coûts globaux de l'industrialisation d'un pays. Au début, il est indispensable de conseiller et d'encadrer en permanence les entrepreneurs afin de leur inculquer de bonnes habitudes industrielles. Pour lancer les premiers domaines à un coût minimum et assurer le démarrage des entreprises, il faut parfois accepter des solutions de compromis en ce qui concerne les normes de construction, les routes, les conditions de travail, etc. Il ne saurait toutefois être question de compromis pour ce qui est des services techniques et des sources d'énergie.

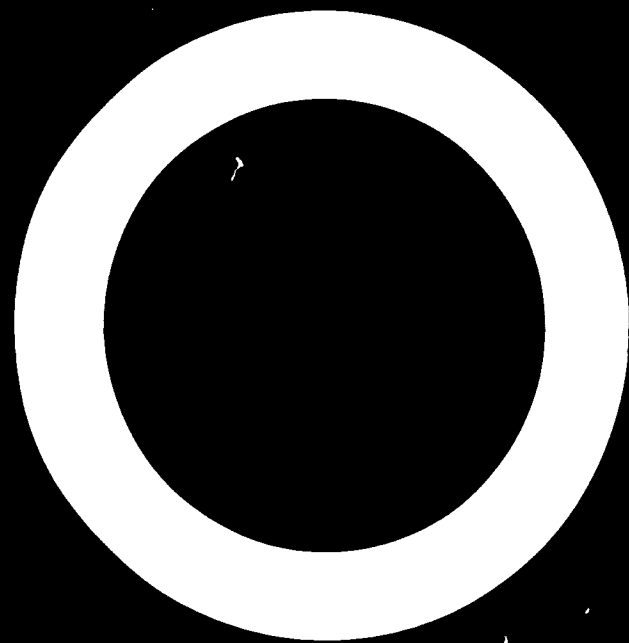
La taille des domaines pose un problème. Il est certain que si l'on veut fournir des ateliers centraux et autres services communs, il faut que la taille du domaine et le nombre des entreprises qu'il abrite soient supérieurs à un certain minimum. L'un des problèmes qui se pose dans les pays les moins avancés est de trouver suffisamment d'entreprises de la même branche d'industrie pour que la création d'un domaine doté de services communs soit justifiée. Dans la plupart des cas (par exemple au Népal), il faudra avoir recours à des organismes de services couvrant la petite industrie en général.

Dans les pays les moins avancés comme dans les autres, il faut former les chefs d'entreprise et le personnel et commander le matériel pendant que l'on aménage le domaine. Cela n'est cependant possible que si toutes ces opérations — sélection et formation, financement, achat de biens d'équipement, planification et réalisation du domaine — sont considérées comme une seule activité intégrée. Si tel n'est pas le cas, il peut arriver que les divers éléments soient mal synchronisés et l'on risque alors de voir la création du domaine retardée de plusieurs années, tandis que le personnel formé et le matériel de production attendent de pouvoir s'y installer, le résultat final étant des capitaux bloqués et un sentiment de frustration et de déception.



DEUXIEME PARTIE

Rapports d'évaluation



I. Argentine

Généralités

L'Argentine n'est pas représentative d'un pays en développement. De sa population économiquement active, qui atteignait 9 millions de personnes en 1970, 1,8 million (19,7 %) de travailleurs étaient employés dans les industries manufacturières et 1,3 million (14,8 %) dans l'agriculture. Selon une première estimation, le produit intérieur brut s'élevait, en 1974, à 33,3 milliards de dollars (1 430 dollars par habitant). La prospérité du pays continue néanmoins à dépendre de l'exportation de produits agricoles (laine, viande, céréales). L'élevage, qui était autrefois la source principale des recettes intérieures et des exportations, a considérablement diminué en raison des prix très bas fixés par les pouvoirs publics sur le marché intérieur, qui rendent cette activité non rentable et de l'interdiction des importations de viande dans la Communauté économique européenne (CEE). Actuellement, les céréales constituent le principal produit d'exportation, le maïs comptant pour presque la moitié. Les secteurs de la sidérurgie, de l'automobile, des machines-outils et des textiles sont assez développés. Les industries manufacturières occupaient une place importante : en 1973, leurs exportations atteignaient une valeur de 1 milliard 813 millions de dollars, les produits de la métallurgie, les machines-outils et le matériel de transport représentant presque 42 % de ce total.

Depuis de nombreuses années, le pays souffre de l'inflation. En janvier 1970, une nouvelle unité monétaire, le nouveau peso, a remplacé l'ancien au taux de 100 pesos anciens pour un nouveau. Le taux de change, qui était de 1 dollar pour 3,50 nouveaux pesos jusqu'au mois de juin 1970, est tombé progressivement à 1 dollar pour 5 nouveaux pesos en août 1971. C'est resté le taux officiel jusqu'en mars 1975. Le nouveau peso s'est déprécié rapidement : en septembre 1976, 1 dollar valait 260 nouveaux pesos. La valeur des exportations mentionnées ci-dessus est calculée au taux officiel en vigueur à l'époque, c'est-à-dire 1 dollar pour 5 nouveaux pesos. Sauf pour les importations, il serait dépourvu de sens de convertir des nouveaux pesos en dollars car le chiffre n'indique pas un pouvoir d'achat équivalent.

La population de l'Argentine est très urbanisée. Plus de 50 % des habitants vivent dans des villes de plus de 20 000 habitants et 8 millions de personnes, soit un peu plus d'un tiers de la population, habitent Buenos Aires et sa banlieue. Par contre, plusieurs provinces sont peu peuplées. L'industrie, également, est concentrée dans la région de Buenos Aires (39,5 % des entreprises industrielles). Afin de mettre un terme à la croissance industrielle de la capitale et à l'augmentation corrélative de sa population, qui pourrait entraîner une désorganisation des services municipaux et sociaux, le Gouvernement fédéral a interdit la création de toute entreprise industrielle dans un rayon de 60 km autour de Buenos Aires.

La répartition de la population et des ressources en Argentine est si inégale dans les diverses régions qu'on croirait avoir affaire à des pays différents. Bien que la législation dans les provinces s'aligne généralement sur celle du Gouvernement fédéral, il arrive parfois que les objectifs diffèrent d'une province à l'autre. Le rapport d'évaluation porte exclusivement sur les provinces de Chubut, Neuquén et Santa Fe ainsi que sur la ville de Buenos Aires et sa banlieue.

Politique du gouvernement

Les gouvernements fédéraux qui se sont succédé ont encouragé la création de domaines industriels ("parques industrielles"). La résolution n° 94 (prise en application de la loi n° 20 560 et du décret n° 11/74) publiée par le Secrétaire d'Etat au développement industriel en 1976, définit un domaine industriel comme "un terrain préparé doté d'une infrastructure et des services communs nécessaires pour l'implantation d'entreprises industrielles". Elle précise le niveau minimal d'infrastructure et de services qui doivent être fournis pour qu'un site soit considéré comme domaine industriel et puisse bénéficier des avantages et de l'aide prévus par les pouvoirs publics. En outre, elle stipule les conditions à remplir par le projet pour être officiellement reconnu par le gouvernement, à savoir :

- a) Examen et approbation d'une étude de faisabilité portant sur les aspects techniques, économiques et sociaux, ainsi que de l'avant-projet du domaine;
- b) Etude et approbation des plans définitifs;
- c) Etude et évaluation de l'avancement des travaux;
- d) Approbation définitive du domaine, soit dans son ensemble, soit par étapes préalablement convenues.

Une fois obtenue cette approbation définitive, les entreprises peuvent s'installer dans le domaine et bénéficier des stimulants – prêts et autres avantages – prévus dans le décret n° 11/74.

Pour la fourniture de l'aide, le gouvernement a classé les provinces en trois catégories :

- 0 – Provinces prospères où l'aide de l'Etat peut être réduite à un minimum;
- 1 – Régions sous-développées où le maximum de stimulants doit être offert aux entreprises qui s'y installent;
- 2 – Régions intermédiaires où certaines mesures d'encouragement sont nécessaires mais où la gamme complète de stimulants n'est pas offerte.

Ces lois fédérales semblent conçues pour permettre aux organes législatifs locaux d'adopter une réglementation adaptée à la situation particulière de chaque province. Les crédits nécessaires sont mis à la disposition des gouvernements des provinces par le Gouvernement fédéral.

Des études de faisabilité sur les domaines industriels dans les provinces de San Luis, Chubut, Neuquén, Santiago del Estero, San Juan, Jujuy, Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Mendoza, Santa Cruz, Entre Ríos, Salta, La Pampa et Buenos Aires ont été soumises au Gouvernement fédéral pour examen.

En décembre 1971, le Gouvernement de la province de Santa Fe a promulgué une loi (n° 6758) en vue d'encourager la création de domaines industriels. Ce texte définit trois classes et trois types de domaines industriels. Les classes sont les suivantes : a) "officielle", dans laquelle le terrain et l'infrastructure et, si possible, les bâtiments, sont financés entièrement par les pouvoirs publics; b) "mixte", dans laquelle le terrain et l'infrastructure sont financés par des prêts à l'industrie privée, remboursables sur des périodes définies, les bâtiments étant financés par les entreprises; c) "privée", financée entièrement par des capitaux privés. Selon les types, on distingue : a) les domaines "promotionnels" visant à promouvoir l'industrie dans des régions économiquement et industriellement sous-développées, b) les domaines "pilotes", qui ont pour but d'encourager la concentration d'entreprises dans une seule zone de villes partiellement industrialisées, pour favoriser le développement industriel, et c) les domaines "décentralisateurs", visant à éloigner les entreprises industrielles des grandes villes surpeuplées où leur expansion est difficile et où elles nuisent à la qualité de la vie.

Les dispositions de cette loi couvrent l'expropriation de terrains pour la création de domaines, le remboursement des crédits pour l'achat de terrains et pour la construction de l'infrastructure, et certaines caractéristiques techniques du domaine; un décret promulgué ultérieurement (01492 de 1973) limite à 20 % du total l'espace qui, dans les domaines de la classe "officielle", peut être alloué à des entreprises importantes, appliquant des techniques avancées et occupant plus de 100 personnes.

La province de Santa Fe appartient à la catégorie "0" (sauf la ville de Rosario). Apparemment, le seul stimulant prévu est un prêt pour l'achat du terrain et la construction de l'infrastructure nécessaire à un domaine de la classe "mixte". Les prêts sont accordés pour 5 ans, les remboursements étant effectués tous les 6 mois, avec une période de grâce de 6 mois. L'intérêt est de 8 3/4 %.

La politique suivie dans la province de Santa Fe en matière de domaines industriels semble être d'éliminer les usines et les ateliers dans les centres urbains. Il y a quelques années, dans la plupart des petites villes de cette province (et de celle de Córdoba) les industriels avaient été invités à évacuer, dans un délai de 15 ans, les centres urbains. Ces domaines sont du type "décentralisateur" mais ils présentent incontestablement aussi certaines caractéristiques du type "pilote". Contrairement à ce qui se passe dans presque tous les autres pays et même dans certaines provinces d'Argentine, la création d'emplois n'est pas un de leurs objectifs, le plein emploi étant déjà assuré dans les petites villes.

Une commission dépendant du Ministère des finances et de l'économie de la province de Santa Fe est chargée de définir les conditions d'admission dans les domaines.

La province de Chubut a une superficie de 226 000 km². Lors du dernier recensement, en 1970, sa population était de 190 000 habitants; en 1976, elle serait passée à 250 000, soit un peu plus d'un habitant par km². Mis à part le sud, qui se prête à la production de fruits et de légumes, les terres sont pour la plupart des pâturages qui ne peuvent nourrir que des moutons et des chèvres. La province a pour principale richesse l'industrie pétrolière. Elle appartient à la classe I, c'est-à-dire qu'elle peut bénéficier du maximum de stimulants.

La législation provinciale sur l'industrialisation, qui a inspiré les mesures concernant les domaines industriels, remonte à 1971 (loi n° 842). Le gouvernement provincial a le pouvoir d'acquérir des terrains pour y construire des bâtiments industriels et des logements pour les ouvriers; il peut également fournir des crédits

aux entreprises nouvellement créées, prendre des participations dans ces entreprises et leur accorder divers avantages, tels que l'attribution en priorité de marchés du gouvernement. La création de domaines et de zones industriels est autorisée. Un décret (n° 2153) précise les modalités et les conditions prévues pour l'admission des entreprises dans un domaine industriel. Les principales ont trait à la fourniture, sous serment, de renseignements sur les caractéristiques techniques et économiques du projet, les coûts de production, le montant des investissements et les méthodes de financement envisagées. D'autres concernent les arrhes destinées à réserver le terrain, les formalités et les délais prévus pour le versement donnent droit à l'obtention de l'emplacement, et la fourniture à l'administration de rapports trimestriels sur l'avancement des travaux. Une entreprise doit avoir construit des bâtiments sur au moins 30 % de la superficie demandée dans les cinq ans qui suivent la date d'achat.

Le Gouvernement provincial du Chubut cherche avant tout à diversifier l'économie de la région en y attirant de nouvelles industries. Le chômage n'est pas un problème. Le gouvernement compte sur la création d'emplois dans les nouvelles entreprises pour attirer des travailleurs d'autres régions d'Argentine, notamment de l'agglomération de Buenos Aires, et favoriser l'immigration à partir du Chili. Divers stimulants sont offerts aux nouvelles entreprises : exemption de taxes sur les véhicules, exemption ou réduction d'impôt (notamment impôt sur les ventes et taxe à la valeur ajoutée) pour les produits finis et les matières premières, exemption de l'impôt sur les propriétés bâties et du droit de timbre jusqu'en 1980, application de tarifs réduits pour la fourniture d'eau et d'électricité, octroi par la Banque nationale de développement de crédits à long terme pouvant être utilisés pour la construction ou l'extension de bâtiments, possibilité de payer le prix du terrain par versements échelonnés, etc. Récemment encore, l'importation en franchise de machines et d'équipement était autorisée; ce privilège a été supprimé.

La province de Neuquén a une superficie de 98 078 km², et une population que l'on estimait, en 1974, à 161 000 habitants, dont 60 000 résidaient à Neuquén, capitale de la province. Sa richesse principale est le pétrole, qui représente actuellement 40 % du produit national. La culture intensive de fruits et de légumes ainsi que l'élevage de moutons et de bovins sont largement pratiqués dans les vallées irriguées autour de la capitale mais il semble qu'il n'y ait pas eu d'expansion notable dans ce secteur depuis 1950. En 1964, un peu plus de 2 000 emplois ont été créés dans l'industrie; on pense que le nombre des travailleurs n'avait guère augmenté en 1970. Les revenus dans la capitale et dans ses environs seraient bien inférieurs à la moyenne nationale. On estime qu'environ 50 % des jeunes de la province n'achèvent pas le cycle des études primaires. Comme la province de Chubut, celle de Neuquén appartient à la catégorie 1.

Les objectifs que le gouvernement provincial espère atteindre grâce à la création d'un domaine industriel près de la capitale sont d'ordre économique, technique et social. Les objectifs économiques sont l'accroissement du produit industriel brut, la réduction des déséquilibres régionaux et l'augmentation du revenu par habitant. Les objectifs techniques sont le zonage de l'industrie pour protéger l'environnement de la ville et freiner la spéculation sur les terrains, et la modernisation des petites et moyennes entreprises. Les objectifs sociaux sont notamment les suivants : distribution plus équitable des revenus, réduction du chômage saisonnier et du sous-emploi résultant des cycles agricoles, amélioration et généralisation de l'enseignement technique, et développement de l'esprit d'entreprise. On ne connaît pas les stimulants qui seront proposés par le gouvernement provincial mais on suppose que les avantages

autorisés par la législation fédérale pertinente seront au moins incorporés dans la législation provinciale.

Buenos Aires et sa banlieue comprennent la capitale fédérale, Buenos Aires, et la partie de la province de Buenos Aires qui entoure la capitale. Cette zone compte environ 8 millions d'habitants et représente, de loin, la plus grande concentration industrielle du pays. Devant la congestion croissante de la capitale fédérale, l'industrie, au fil des ans, s'est peu à peu déplacée vers la province. L'interdiction de créer de nouvelles industries dans un rayon de 60 km du centre de Buenos Aires a déjà été mentionnée.

D'une manière générale, la politique de l'Etat fédéral est d'encourager la création d'industries importantes orientées vers l'exportation et de persuader les grandes entreprises travaillant actuellement à l'approvisionnement du marché intérieur en produits de haut de gamme de concentrer leurs efforts sur l'exportation. Le développement de la petite industrie sera encouragé de plus en plus. Un organisme spécial, créé à cet effet, doit étudier les problèmes de ce secteur et aider à les résoudre. Nul ne sait si les pouvoirs publics ont l'intention de créer un domaine industriel dans la région de Buenos Aires pour accueillir les petites entreprises. On a proposé de construire un domaine à Bahia Blanca, dans le sud de la province, mais il semble que ce projet soit en sommeil. Toutefois, il y a deux domaines industriels privés dans la région de Buenos Aires.

Programme de domaines industriels

Bien que les projets des domaines de Sauce Viejo, Reconquista et Alvear aient reçu un commencement d'exécution, entre 1968 et 1969, le programme de domaine industriel de la province de Santa Fe est resté au point mort jusqu'en 1971. Les trois domaines mentionnés ci-dessus étaient respectivement patronnés par une coopérative, une municipalité et une société privée, mais ils ont tous reçu une aide financière par l'intermédiaire du gouvernement provincial. Après 1971, la décision a été prise de construire des domaines industriels à Rafaela, Las Parejas, Venado Tuerto et Rufino. Les travaux d'infrastructure pour la plupart de ces domaines ne commencèrent pas avant 1974 et pour un d'entre eux encore plus tard. Aucun de ces domaines ne devrait être terminé avant 1980. Les délais entre l'achèvement des projets et le commencement des travaux sur les sites sont dus à des changements dans la composition et la politique du gouvernement provincial. En 1976, seuls deux domaines, Las Parejas et Reconquista, comptaient des entreprises en activité (respectivement 2 et 10).

Le domaine d'Alvear est situé dans le voisinage de Rosario, qui est une région de la catégorie 2. Les entreprises qui iront s'y installer ne bénéficieront que d'une gamme limitée de stimulants. Les entreprises de la région de Rosario reçoivent une assistance technique du Centre de développement (CENDES), qui bénéficie d'une aide de l'ONUDI. Ce Centre, situé à Rosario même, n'a pas assez de personnel pour pouvoir étendre ses services de vulgarisation à toute la province; cependant, un des aspects importants de son action a été l'établissement de plans et de schémas d'implantation d'usines pour les entreprises ayant l'intention de s'installer dans l'un des domaines industriels de la région. Des dispositions prévoient que les occupants du domaine de San Francisco (Córdoba) peuvent bénéficier de ce service.

Au 31 mai 1976, le gouvernement provincial avait investi près de 342 millions de nouveaux pesos dans six des domaines énumérés plus haut (à l'exception de Rufino, domaine industriel privé). Le montant total des investissements – Rufino inclus – atteignait 469 millions de nouveaux pesos (1,88 million de dollars), mais dans tous ces domaines, sauf celui de Rafaela, moins de 18 % de l'infrastructure est achevée.

Les dépenses totales devraient atteindre 15 milliards de nouveaux pesos. Le nombre total d'emplois est estimé à 18 000 dans 600 établissements, soit 833 330 nouveaux pesos (3 330 dollars) par emploi. Comme la grande majorité, sinon la totalité, de ces entreprises sont actuellement implantées dans les villes voisines, relativement peu de nouveaux emplois seront créés.

Le Gouvernement de la province de Chubut prend des mesures destinées à stimuler l'implantation de domaines industriels à Comodoro Rivadavia (100 000 habitants), Trelew (25 000 habitants), Esquel (le nombre d'habitants est inconnu) et Puerto Madryn (25 000 habitants). Le premier de ces trois domaines fonctionne déjà. Comodoro Rivadavia est un centre d'industrie pétrolière. On y trouve une raffinerie et diverses entreprises industrielles, dont plusieurs travaillent dans le secteur des dérivés du pétrole. Le domaine a une superficie brute de 51 ha et contient quelque 35 entreprises, dont les deux tiers appartiennent au secteur de la petite industrie.

Le domaine de Trelew est spécialement destiné à accueillir des entreprises industrielles qui créeraient un courant d'immigration vers cette ville. Ce domaine devrait couvrir 300 ha, dont 244 ont déjà été achetés par les autorités. Des bâtiments industriels d'une superficie totale de 88 000 m² environ ont déjà été construits par 24 entreprises, et 27 autres, qui ont acheté des parcelles dans le domaine, envisagent la construction d'installations diverses sur 89 595 m². En 1976, le nombre de personnes employées était d'environ 3 000. Plusieurs de ces entreprises exigent des capitaux importants, le coût par emploi atteignant 19 600 dollars. Une zone de 50 ha adjacente au domaine a été achetée; on se propose d'y construire des maisons pour la direction et les employés.

On a peu de renseignements sur le domaine d'Esquel. La ville d'Esquel est située dans une région montagneuse dont le reboisement est prévu. En hiver, les communications sont difficiles et parfois impossibles. L'argile et la bentonite sont extraites dans cette région. Les entreprises du domaine transforment surtout des matières premières d'origine locale.

Puerto Madryn, où il passe plus de bâtiments battant pavillon argentin qu'à Buenos Aires, possède une importante usine d'affinage d'aluminium qui est sur le point d'être terminée et autour de laquelle un domaine sera construit pour des entreprises travaillant l'aluminium.

Le seul domaine industriel de la province de Neuquén est situé sur une route nationale à quelques kilomètres de la ville de Neuquén (60 000 habitants). Sa superficie est de 178 ha dont 109 sont destinés à des entreprises industrielles. Toutes les parcelles ont été vendues mais seules cinq entreprises, employant 280 personnes, sont en activité. L'extension du domaine est prévue. Les industries implantées dans le domaine doivent servir le marché local, dans lequel les industries pétrolières jouent un rôle important.

Il n'y a, semble-t-il, aucun programme de domaines industriels en cours de réalisation dans les environs immédiats de Buenos Aires. Deux domaines y ont été construits par des entreprises privées. Le plus ancien – la zone industrielle de

OK – est à 25 km du centre de la capitale fédérale (sa création est antérieure à l'interdiction de construire de nouvelles usines à moins de 60 km de Buenos Aires) et couvre 50,4 ha dont 252 000 m² de bâtiments industriels (29 unités); sur les 26 entreprises qui y sont installées et emploient, estime-t-on, 1 500 personnes, 20 sont des firmes locales réimplantées, 3 sont nouvelles et 3 étrangères. L'autre domaine, situé à Pilar – à 60 km de Buenos Aires – est en cours d'installation et aura, une fois terminé, une superficie de 900 ha; aucune usine n'a encore été construite, mais 26 parcelles ont été vendues.

Observations

Le Gouvernement fédéral s'est engagé à favoriser la création de domaines industriels et encourage les gouvernements provinciaux à appliquer cette politique en fournissant une aide financière et des stimulants fiscaux. Cependant, les gouvernements provinciaux ne manifestent pas tous le même zèle en la matière et ceux qui ont répondu à l'appel du Gouvernement fédéral l'ont fait parfois pour des raisons très différentes. Dans la province de Chubut, le gouvernement a poursuivi vigoureusement la réalisation de son programme de domaines industriels avec un objectif réaliste et bien défini. Il en va de même dans la province de Neuquén mais à un degré moindre. Dans la province de Santa Fe, l'initiative semble être venue des industriels eux-mêmes qui auraient fait preuve d'une certaine constance malgré tous les retards dans l'exécution des projets et la lenteur des travaux.

Les effets de la création des domaines industriels sur le secteur manufacturier varieront vraisemblablement d'une province à l'autre. Dans les provinces de Chubut et de Neuquén, mais surtout dans la première, une proportion importante des entreprises manufacturières seront installées dans les domaines. On ne dispose pas de statistiques récentes sur le nombre d'entreprises industrielles en Argentine mais on estime qu'il en existait 140 000 en 1964; depuis lors, leur nombre a certainement augmenté. En 1970, 12,5 % d'entre elles se trouvaient dans la province de Santa Fe, soit au moins 17 500; si les 600 entreprises prévues s'installent dans le domaine, elles ne représenteront que 3,4 % du total pour la province.

Les planificateurs des programmes relatifs aux domaines industriels ne se sont guère préoccupés de la petite industrie. Santa Fe est la seule province dans laquelle existe un semblant de services de vulgarisation. Les domaines implantés dans les trois provinces ne possèdent ni installations communes de production ni atelier collectif. Un laboratoire de contrôle de la qualité a été installé, avec l'aide de l'ONUDI, dans le domaine de San Francisco (province de Córdoba).

Le seul exemple de relations commerciales entre les entreprises d'un même domaine a été observé dans le domaine de Trelew (Chubut); des filés de matières synthétiques fabriqués dans le domaine sont vendus à des entreprises de tissage qui, à leur tour, vendent le tissu à des confectionneurs également installés dans le domaine. Le seul exemple d'industries auxiliaires dont la création est due à la présence d'un domaine industriel se trouve aussi à Trelew. L'industrie des transports, la restauration et l'hôtellerie se sont développées ainsi que, très certainement, le secteur du bâtiment, grâce à l'afflux de main-d'œuvre. La population de la ville a doublé depuis que le domaine est entré en exploitation.

Sur le plan social, c'est à Trelew seulement que l'on constate des changements provoqués par l'existence d'un domaine industriel. Les nouvelles entreprises emploient une importante main-d'œuvre féminine, alors qu'il n'y avait jusque-là

pratiquement pas de femmes dans les entreprises industrielles installées en province. De très nombreux Chiliens et Boliviens dont certains font, pour la première fois, l'expérience de l'économie monétaire sont venus grossir les effectifs des travailleurs.

Peut-on dire que les programmes de domaines industriels ont atteint leurs objectifs ? Dans la province de Chubut, c'est certain au moins pour la partie du programme qui a été réalisée. Il est un peu tôt pour porter un jugement en ce qui concerne les provinces de Neuquén et de Santa Fe. Il semble que les objectifs seront vraisemblablement atteints dans la province de Neuquén. C'est plus douteux pour celle de Santa Fe.

II. Equateur

Généralités

L'Equateur est divisé par la Cordillère des Andes en deux parties qui ont à peu près la même superficie mais des économies tout à fait différentes. La moitié occidentale comprend les plaines côtières où se trouvent les principales cultures d'exportation : bananes, café, sucre et riz. La partie orientale est principalement consacrée à la polyculture. Le pétrole, découvert dans cette région, constitue depuis 1973 la principale source d'exportation. De 1969 au moins à 1971, la balance des échanges visibles était négative; depuis 1972, elle est positive.

L'Equateur est membre du Marché commun andin. Figurant parmi les pays en développement les moins avancés, il bénéficie, au même titre que la Bolivie, de conditions spéciales. Aux termes des accords sectoriels du Groupe andin, il s'est vu confier la fabrication de toute une gamme de produits et notamment ceux des industries mécaniques. Le pays souffre cependant d'une pénurie aiguë de personnel qualifié et de biens d'équipement qui l'empêche de tirer parti des dispositions prévues par ces accords.

En 1974, le pays comptait au total 6 521 710 habitants pour une population active de 1 940 628 personnes. On constate de nombreuses disparités entre les statistiques suivant leur origine, mais une source généralement fiable indique que 11,7 % de la population active travaille dans le secteur manufacturier et 46,3 % dans l'agriculture. Le secteur manufacturier occuperait donc 227 000 personnes environ. Ces chiffres sont difficilement conciliables avec ceux qui émanent des divers ministères. *L'Annuaire des statistiques industrielles (1975)* publié par l'Organisation des Nations Unies indique que le nombre de personnes employées dans les industries mécaniques, en 1974, était de 66 400 pour 1 255 entreprises. Seules sont enregistrées les entreprises occupant sept personnes au moins. Par conséquent, 160 600 personnes doivent travailler dans les ateliers artisanaux étant donné que, selon une des nombreuses définitions de la petite industrie en Equateur, la limite inférieure des effectifs dans la petite industrie est de sept employés. D'après la source déjà citée, la "catégorie d'entreprise employant au moins sept ouvriers" dans le secteur manufacturier a contribué dans une proportion de 8 % à la formation du produit intérieur brut en 1974. Les renseignements qui précèdent ne concordent pas avec les informations contenues dans le "Rapport d'évaluation sur les domaines industriels, n° 3 - Equateur" (voir annexe II), pour la rédaction duquel on a utilisé des données plus anciennes, parfois de date indéterminée. Pourtant, la conclusion est la même : le secteur manufacturier organisé est peu important et ne représenterait que 3,4 % de la population active. Entre 1970 et 1974, le nombre des entreprises manufacturières est passé de 948 à 1 255 et celui des ouvriers de 48 105 à 66 400, tandis que la valeur de la production brute passait de 9 milliards 508 millions à 23 milliards 976 millions de sucres et la valeur annuelle de la production par ouvrier de 197 660 sucres à 346 020 sucres.

Comme c'est généralement le cas dans les pays en développement, les industries alimentaires et textiles prédominent. En 1969, ce groupe comprenait 42 % des entreprises contre 7,4 % pour les industries mécaniques. Pour 1973, les chiffres correspondants étaient respectivement 37 % et 13 %.

On ne dispose pas de renseignements récents sur la proportion des petites entreprises par rapport au total. D'après la terminologie officielle actuelle, c'est un capital fixe de 5 millions de sucres (terrain et bâtiments non compris) qui constitue la ligne de démarcation entre les petites et moyennes entreprises, d'une part, et les grandes entreprises, d'autre part. En 1965, cette limite était de 200 000 sucres. Il y a manifestement chevauchement, selon les années étudiées, car le plafond des investissements est fixé chaque année par la Commission interministérielle pour le développement de la petite industrie et de l'artisanat. Une enquête, réalisée en 1965, a révélé que sur un total de 639 entreprises, 331 pouvaient être classées dans la catégorie de la petite industrie, soit pratiquement 30 %. A l'heure actuelle, le pourcentage est vraisemblablement plus faible, 22 % peut-être. Les petites entreprises et les entreprises artisanales sont réparties sur l'ensemble du territoire, mais c'est dans les grandes villes ou à proximité de celles-ci qu'elles sont le plus nombreuses. Environ 60 % sont concentrées dans les provinces de Guayas et de Pichincha, et notamment à Quito (400 000 habitants) et Guayaquil (600 000 habitants). Plus de la moitié de ces entreprises travaillent dans les secteurs suivants : alimentation, textiles, chaussure, confection et bois d'œuvre (à l'exception du meuble); on n'a pas tenu compte de la réparation des machines et des véhicules, car cette activité ne fait pas partie du secteur manufacturier en Equateur.

Pour encourager les petites entreprises et les entreprises artisanales, la *loi pour le développement de la petite industrie et de l'artisanat*, qui remonte à 1965, leur accorde des privilèges très importants : exemption de divers impôts et de droit à l'exportation, amortissement accéléré du capital, exemption partielle des droits d'importation sur les matières premières pendant cinq ans. L'importance de l'exemption est fonction de celle de l'entreprise. Pour avoir droit à ces avantages, les entreprises doivent être enregistrées au Ministère de l'industrie, du commerce et de l'intégration (MICEI) et faire partie d'une association provinciale de la petite industrie ou d'une chambre de l'artisanat.

En 1952, le gouvernement a créé le Centro de Desarrollo (CENDES), qui est chargé de fournir une assistance technique aux entreprises industrielles pour leur promotion et leur développement. Ce centre comprend plusieurs divisions : recherche économique, promotion industrielle, productivité, vulgarisation industrielle, domaines industriels; ces trois dernières ont été créées après 1964. Le CENDES a reçu une aide importante de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID) et de l'ONUDI.

Les crédits destinés à financer l'industrie sont accordés par les banques d'affaires et des organismes de crédit spécialisé. La Corporación Financiera Nacional (Comisión de Valores) fournit une assistance aux entreprises du secteur privé et aux profits du secteur public visant à améliorer l'infrastructure. En règle générale, les prêts sont destinés à financer les immobilisations mais ils peuvent parfois aussi avoir pour objet l'assistance technique et le fonds de roulement. Leur montant minimal est de 200 000 sucres. La Banque nationale de développement (Banco Nacional de Fomento) octroie des prêts aux petits entrepreneurs et aux artisans. Elle prête surtout aux agriculteurs, mais son personnel est en mesure de fournir des conseils aux industriels et d'établir des programmes de formation. Le montant moyen des prêts

est d'environ 30 000 sucres. Le Fonds de financement industriel (Fondo Financiero Industrial), du Ministère de l'industrie, du commerce et de l'intégration, peut consentir des prêts aux petites entreprises. Ce fonds est alimenté par l'USAID, la Banque centrale de l'Equateur et plusieurs banques d'affaires. Le montant maximal d'un prêt accordé pour le fonds de roulement est de 2 millions de sucres remboursables en deux ans. Les prêts pour le matériel et les bâtiments viennent à échéance au bout de six et sept ans respectivement. Le taux d'intérêt est 9 %.

Politique du gouvernement

Comme la plupart des pays latino-américains, au cours de la décennie antérieure à 1964, l'Equateur s'est peu préoccupé de l'expansion de l'artisanat. Les pouvoirs publics se sont rendu compte que certaines entreprises de ce secteur n'avaient guère de perspectives d'expansion si elles n'étaient pas transformées en petites unités de production modernes et bien organisées. Ils ont donc pris les dispositions nécessaires et offert des stimulants appropriés. La méthode adoptée pour procéder à cette transformation a consisté à créer des coopératives d'artisans que l'on a installées dans des locaux modernes dotés des machines-outils nécessaires. Il était prévu que les bâtiments seraient construits par des organismes gouvernementaux et/ou paragonnementaux et vendus ou loués aux coopératives.

Cette modification structurelle a été prise en compte dans les prévisions de taux de croissance différentiel pour le secteur modernisé et l'ancien secteur artisanal pendant la période de planification 1963-1973.

En 1975, le gouvernement a promulgué une loi sur le développement des domaines industriels, d'après laquelle les entreprises qui s'installent dans un domaine jouissent des mêmes privilèges et avantages que les petites entreprises immatriculées comme telles.

Programme de domaines industriels

C'est dans le Plan national de développement économique et social de 1963 qu'a été mentionnée pour la première fois la notion de programme de domaines industriels. En 1964, le gouvernement demanda au Centre des Nations Unies pour le développement industriel de l'aider à mettre sur pied un programme concernant le développement de la petite industrie et l'implantation de domaines industriels. La mission détachée à cet effet suggéra plusieurs sites pour les domaines industriels : Ambato, Cuenca, Guayaquil, Ibarra, Loja, Quito, Riobamba et Tulcán. Dans le cadre de ce programme le CENDES a été chargé de certains travaux – enquêtes, études de faisabilité, travaux de planification, construction, conseils sur la création et l'exploitation des domaines – qui ont porté sur les cinq premiers sites susmentionnés.

La méthode adoptée pour l'établissement des domaines industriels consiste à créer une société de développement dans la région intéressée. La composition du conseil d'administration de la société varie suivant les régions; en font en général partie : le conseil municipal, le conseil chargé du financement et du développement, les représentants d'une coopérative ouvrière, parfois des particuliers, mais le CENDES y est toujours représenté puisqu'il fait fonction d'organisme d'exécution pour le compte du gouvernement et qu'il est le principal actionnaire de la société. Les travaux de réalisation ont commencé en 1964 à Cuenca et ont ensuite été étendus à Ibarra, en 1965, puis à Tulcán et à Ambato, en 1966.

La société de développement, *Compañía de Economía Mixta*, Parque Industrial de Cuenca, a acheté 67 ha de terrain. Jusqu'en 1975, l'infrastructure ne couvrait que 17 ha. Une usine (témoin) a été construite sur le terrain mais n'est pas entrée en service. Cinq usines ont été bâties sur la partie non viabilisée du site par d'autres investisseurs (quatre par des promoteurs privés et une par une municipalité). Elles ne font pas partie du domaine. En dix ans il a été dépensé 38 millions de sucres, sans compter l'assistance technique bilatérale et internationale, avant que le domaine soit prêt à accueillir des locataires.

La société de développement Industrial de Ibarra – qui comprend le Conseil provincial d'Imbabura, le Conseil municipal d'Ibarra, le diocèse d'Ibarra, les coopératives de fabrication de chaussures "Americana" et des travailleurs du bois ainsi que le CENDES – a construit, avec un capital de 1,3 million de sucres, trois usines de 520 m² chacune sur un emplacement qu'elle avait viabilisé. Le site est maintenant dans la zone urbaine, qui s'est développée, et il n'y a plus d'espace pour son expansion. Trois entreprises, employant au total 60 personnes, occupent ce domaine, que le CENDES, croit-on savoir, essaie de vendre.

La société de développement Parque Industrial Tulcán, C.A., au capital de 1 million de sucres entièrement versé, prévoyait à l'origine la viabilisation du terrain et la construction de sept usines d'une superficie de 450 m² chacune, ainsi que des bâtiments administratifs, une cafétéria, une pouponnière et un terrain de sport qui auraient pris autant d'espace que les bâtiments industriels. Par la suite, on a proposé de modifier l'implantation pour installer neuf usines, mais trois seulement ont été construites. Le reste du domaine n'a pas été occupé. Les routes, non macadamisées, sont inutilisables par temps de pluie. Les trois bâtiments sont occupés par deux entreprises appartenant au même propriétaire, qui emploient au total 140 personnes.

La société de développement d'Ambato a épuisé la totalité de son capital, soit 1,23 million de sucres, pour acheter deux sites.

Quatre domaines industriels sont en cours d'installation à Guayaquil. Un d'entre eux est patronné par le CENDES et financé par des conseils provinciaux et municipaux et des organismes de crédit privés; le terrain n'est pas encore acheté. Les trois autres – Huancavilea, Tierra y Fecho et Los Sauces – appartiennent à des particuliers. Le domaine de Los Sauces, qui est le plus grand (82 ha), comportera de 40 à 45 parcelles, dont les plus petites auront une superficie d'un hectare; on a enregistré de nombreuses demandes de renseignements mais jusqu'ici une seule parcelle de 14 ha a été vendue. La superficie brute des deux autres domaines privés n'est pas connue mais on pense qu'elle sera de 2 500 m² environ; une centaine de parcelles auraient été vendues mais il se pourrait que certains acheteurs soient des spéculateurs.

Le Conseil municipal de Guayaquil a promulgué une loi interdisant la construction d'une usine ou d'un entrepôt à moins de 5 km de la ville. Cette disposition facilitera certainement aux domaines privés la vente de leurs parcelles puisqu'ils sont situés au-delà de cette limite.

La Banque nationale de développement (Banco Nacional de Fomento) et la Banque interaméricaine de développement (Banco Interamericano de Desarrollo) apportent leur appui à quatre coopératives, dont deux – la coopérative andine Peguiche à Otavalo et la Coopérative des travailleurs du bois à Quito – organisent des domaines industriels.

Observations

La politique suivie en matière de domaines industriels a évolué au cours des ans. Au départ, il s'agissait de fournir un site où les ateliers artisanaux pourraient se développer et devenir de petites entreprises grâce aux locaux et aux services offerts aux coopératives ou aux associations artisanales. Devant la réticence des artisans à former des coopératives, il a été décidé d'offrir des parcelles viabilisées à des entreprises industrielles de toutes tailles. Ibarra et Tulcán se trouvent dans des régions relativement peu développées et les communications entre Cuenca et le reste du pays étant à l'époque défectueuses, les entreprises privées n'ont pas manifesté d'intérêt pour les domaines. Vers 1968, on a entrepris de créer des zones industrielles viabilisées à Guayaquil et à Quito; ce changement de politique visait probablement à enrayer la progression du chômage dans ces villes ainsi que leur congestion croissante et leur expansion anarchique. Actuellement, on cherche à décentraliser l'industrie. L'absence d'une politique cohérente est l'une des principales causes de l'échec du programme de domaines industriels.

Les autres causes d'échec sont les suivants :

- a) Inadéquation des sites retenus pour les domaines (très peu d'industries à Ibarra; isolement de Cuenca jusqu'à ces derniers temps);
- b) A Tulcán, construction de bâtiments trop grands pour la petite industrie;
- c) Le manque de persévérance dans l'application d'une politique (la décision de créer un domaine industriel à Quito a fait l'objet d'un examen qui a duré cinq ans);
- d) Une politique d'admission trop restrictive (les entreprises de réparation et les entrepôts ne peuvent bénéficier des avantages prévus par la *loi sur le développement de l'artisanat et de la petite industrie* et ne sont pas admis sur un domaine industriel).

La nouvelle loi sur les domaines industriels promulguée en 1975, qui accorde aux grandes entreprises installées dans un domaine les mêmes avantages que ceux dont bénéficient les petites, incitera probablement des firmes importantes à s'établir sur des domaines, au détriment peut-être des petites entreprises, puisque les sociétés de développement ne tiennent pas, semble-t-il, à vendre ou à louer des parcelles de faibles dimensions.

La doctrine officielle en matière de domaines industriels a été un échec total en ce qui concerne plusieurs de ses objectifs. Les domaines privés seront peut-être prospères, mais cela reste à voir, car ils ne sont pas encore opérationnels. Les domaines coopératifs créés sous les auspices de la Banque nationale de développement (Banco Nacional de Fomento) devraient avoir plus de chances de succès.

III. Inde

Généralités

Au moment de son accession à l'indépendance (1947), l'Inde comptait une multitude de petites entreprises et d'ateliers artisanaux. Elle disposait également d'un secteur de la grande industrie, relativement réduit mais moderne, composé essentiellement d'usines produisant des textiles, des articles métalliques de base et du matériel de transport, très inégalement réparties sur le territoire national. Les industries pour lesquelles la proximité des sources de matières premières n'est pas impérative étaient concentrées autour de quelques villes, Bombay et Calcutta surtout.

Toutefois, l'économie du pays était et demeure fondamentalement agricole. En 1971, l'Inde comptait au total 548,2 millions d'habitants et sa population active comprenait 180,5 millions de personnes (33 %) dont 130 millions, soit 72 %, se consacraient à l'agriculture. Le secteur manufacturier occupait 17,1 millions de travailleurs (9,5 %). Cette année-là, le secteur agricole a contribué pour 172,2 milliards de roupies indiennes (42 %) à la formation du produit intérieur brut qui atteignait 416,3 milliards de roupies, la part du secteur manufacturier étant de 48,2 milliards de roupies (11,6 %). Entre 1965 et 1971, la part de l'agriculture dans le PIB a augmenté de 49,6 %, contre 13,2 % pour l'industrie manufacturière.

En 1972, la valeur de la production brute des entreprises manufacturières employant au moins 10 personnes, ou au moins 20 personnes si l'énergie mécanique n'était pas utilisée, s'élevait à 184,3 milliards de roupies. Cette même année, la valeur de la production des petites entreprises enregistrées dans 16 catégories industrielles était de 26 milliards 020 millions de roupies. En Inde, le concept de petite entreprise est défini par le volume des investissements en matériel et en équipement et de nombreuses petites entreprises emploient plus de 10 personnes. En fait, la moyenne des employés par unité de production dans les 16 catégories industrielles était de 12. Une partie du montant de 184,3 milliards de roupies mentionné ci-dessus provenait donc de la petite industrie. Pour être plus précis, la contribution des petites entreprises dans ces 16 catégories était de 35 % et elles employaient 1 650 000 personnes (moins de 1 % du total de la main-d'œuvre, mais 9,7 % environ des travailleurs du secteur manufacturier). Sur les quelque 140 000 petites entreprises comprises dans l'enquête, 5 % seulement étaient installées dans des domaines industriels.

En 1972, les entreprises manufacturières (occupant au moins 10 travailleurs) employaient cinq millions de personnes environ. En 1976, plus de 500 000 petites entreprises étaient, semble-t-il, enregistrées. En supposant qu'en 1972, il y ait eu 400 000 établissements de ce genre et que la moitié d'entre eux ait occupé moins de 10 personnes, 8 en moyenne par exemple, le nombre des emplois enregistrés dans le secteur manufacturier aurait alors été de 6,6 millions ce qui laisse 10,5 millions de travailleurs non classés, probablement employés dans les entreprises et les ateliers artisanaux non enregistrés. Le potentiel d'expansion est donc énorme.

Politique du gouvernement

Depuis l'indépendance, l'orientation générale de la politique du gouvernement central est la suivante :

- a) Corriger le déséquilibre entre les secteurs primaire et secondaire;
- b) Augmenter le nombre des emplois;
- c) Réduire les inégalités constatées dans le développement des régions;
- d) Parvenir à l'autonomie.

La première résolution concernant l'orientation industrielle (1948) reconnaissait le rôle important joué par la petite industrie dans l'économie nationale et constatait que le développement rationnel de ce secteur dépendait de divers éléments comme le faible coût de l'énergie, la possibilité d'obtenir des conseils techniques, la formation de la main-d'œuvre si nécessaire, l'existence de mesures de protection contre une trop forte concurrence des grandes entreprises.

D'après la constitution fédérale, la responsabilité du développement industriel incombe avant tout aux gouvernements des Etats. Malgré la résolution, on ne s'est guère préoccupé de la petite industrie. En 1951, le Gouvernement central, en vertu de l'*Industrial Development and Regulation Act*, a pris la décision de réglementer l'exploitation et le développement des grandes et moyennes entreprises dans 38 groupes d'industries. Les responsables ont rapidement compris que la prospérité des secteurs de la grande et de la moyenne industrie était liée à l'existence d'un secteur de la petite industrie actif et stable.

Etant donné la multiplicité des petites entreprises, dont le nombre allait croissant, et leur dispersion géographique, les mesures propres à favoriser leur développement ne pouvaient pas être prises par le Gouvernement central. Deux obstacles importants au développement de la petite industrie ont été identifiés, à savoir l'absence d'installations adéquates, qui avait toujours constitué un handicap, et la nécessité toujours plus évidente de fournir des services et des moyens techniques. En ce qui concerne le premier point, tout au moins en 1953, les mesures requises relevaient de la compétence des gouvernements des Etats, encore que le Gouvernement fédéral en ait, par la suite, pris l'initiative. Pour surmonter le second obstacle, le gouvernement envisage la création d'un institut central chargé de fournir les services nécessaires. Un groupe d'experts internationaux (Ford Foundation), prié d'apporter son assistance, recommanda la création de quatre centres régionaux ayant pour tâche de donner des conseils techniques aux petits industriels, d'assurer leur formation et de mettre à leur disposition des services collectifs.

Ces recommandations ont été acceptées et des instituts de service à la petite industrie (Small Industry Service Institutes-SISI) ont été créés à Bombay, à Calcutta, à Delhi et à Madras. Conscient des besoins de la petite industrie en matière de crédits, d'assistance technique et de formation, le Gouvernement central a défini un certain nombre de mesures dont l'application relève aussi bien de lui-même que des gouvernements des Etats. Il a été établie une organisation centrale des petites entreprises – Central Small Industries Organisation (CSIO) – qui a pour mandat de fournir des services de vulgarisation industrielle et de coordonner les activités des organismes au niveau du Gouvernement fédéral et à celui des Etats dans le programme de développement. Enfin, un conseil de la petite industrie, composé de représentants du Gouvernement central, des gouvernements des Etats et

d'associations de petites entreprises du secteur privé, est chargé de donner des conseils sur les orientations et les programmes.

Des tentatives avaient déjà été faites précédemment en vue de créer des domaines industriels dans les Etats de Maharashtra, Punjab et l'actuel Gujarat, afin de donner des emplois aux réfugiés, mais c'est en 1955 que le Conseil de la petite industrie a décidé la création de domaines destinés aux petites entreprises pour :

- a) Favoriser le développement de la petite industrie;
- b) Réunir les conditions permettant d'atteindre et de maintenir un niveau élevé de productivité dans les petites entreprises;
- c) Mettre un frein à l'encombrement croissant des grandes villes;
- d) Assurer la croissance et le développement dans les régions arriérées.

Le Conseil de la petite industrie a recommandé de prévoir trois catégories de stimulants, destinés surtout à encourager la décentralisation de l'industrie :

- a) Fourniture d'éléments d'infrastructure : bâtiments industriels pouvant être loués pour 3 à 5 ans à des conditions avantageuses ou achetés avec règlement immédiat ou suivant la formule de la location-vente, logements, services collectifs;
- b) Fourniture de matières premières en priorité;
- c) Stimulants fiscaux : exonération pendant 5 ans de divers impôts, y compris les taxes à l'importation, les taxes sur les ventes, les impôts sur le revenu et sur les sociétés; tarifs subventionnés pour la fourniture d'eau et d'électricité; facilités de crédit; location-vente de machines; subvention sur les frais de transport.

Ces divers avantages sont presque tous accessibles aux entreprises installées dans les domaines industriels, sauf en ce qui concerne les logements et les subventions relatives aux frais de transports qui ne sont prévues que dans certains domaines.

Programme de domaines industriels

Le Gouvernement central a d'abord créé deux domaines : l'un à Okhla, sur le territoire fédéral de Delhi, et l'autre à Naini, près d'Allahabad, dans l'Uttar Pradesh. Ces deux projets ont été confiés à la National Small Industries Corporation (NSIC), société privée à responsabilité limitée qui fonctionne dans le cadre du Ministère de l'industrie et a pour tâche d'aider les petits entrepreneurs à obtenir en location-vente du matériel importé. Les deux domaines ont par la suite été transférés au gouvernement des Etats respectifs. Au cours de la dernière année du premier plan quinquennal (1951-1956), l'autorisation a été accordée de créer 10 nouveaux domaines dont la construction devait être entreprise par les gouvernements des Etats, opération pour laquelle le Gouvernement central a octroyé un prêt de 5,8 millions de roupies et une subvention de 45 500 roupies. Le tableau I indique le nombre de domaines gouvernementaux autorisés dans chaque période du plan jusqu'à la fin du quatrième plan quinquennal.

A la fin du quatrième plan quinquennal, 520 domaines étaient prêts, dont 213 en zones urbaines, 134 en zones semi-rurales et 108 en zones rurales. Soixante-cinq domaines n'étaient pas en activité. Les ateliers terminés étaient au nombre de 13 351, dont 12 019 étaient attribués et 11 010 étaient opérationnels et employaient 175 700 personnes.

TABLEAU 1. DOTATION ET DEPENSES DANS LA PETITE INDUSTRIE
(En millions de roupies)

Période couverte par le Plan	Nombre de domaines autorisés	Dotation du Gouvernement central aux gouvernements des Etats	Dépenses réelles	Dotation à l'organisation centrale des industries	Dotation pour projets de développement rural
1) 1951-1956	12	6	101,8	52	
2) 1956-1961	97	110		444	
3) 1961-1966	348	226	216,5	861	48
Plans annuels					
1966/67					
1967/68					
1968/69	46	49	42,2	393	66
4) 1969-1974	108	166	107,7 (fin 1973)	703	110
Total	611	557	568,2	2 453	224

Pendant les périodes couvertes par les premier et deuxième plans quinquennaux, l'accent a été mis, semble-t-il, sur la fourniture de locaux aux entreprises de la petite industrie et sur le renforcement de l'organisation centrale de ce secteur (CSIO). Sur la totalité des domaines construits pendant cette période, 48 étaient situés dans des zones urbaines comptant plus de 100 000 habitants et 25 dans des agglomérations de moins de 20 000 habitants.

En réponse à la demande considérable de locaux industriels, le troisième plan quinquennal prévoyait l'ouverture de 348 domaines. Une attention croissante a été accordée à la décentralisation de l'industrie, et la plupart des domaines industriels ruraux et semi-ruraux ont été construits durant cette période.

Le programme a été renforcé au cours du quatrième plan quinquennal, notamment par les mesures suivantes :

- a) Certaines zones ont été désignées comme étant "arriérées" et les entreprises qui y opèrent admises à bénéficier de stimulants spéciaux;
- b) Un effort a été fait pour coordonner la création de domaines industriels et la planification urbaine et rurale;
- c) La notion de domaines industriels spécialisés a été définie;
- d) Des organismes spécialisés ont été créés au niveau des Etats pour construire et exploiter des domaines ou pour fournir des matières premières;
- e) Les grands organismes de crédit ont couvert les besoins en fonds de roulement de la petite industrie, voire financé la construction de domaines industriels privés et coopératifs.

En Inde, les domaines industriels sont classés en trois catégories - petits, moyens, grands - selon leur superficie : un domaine est petit s'il a moins de 4 hectares, moyen s'il en compte de 4 à 12, et grand s'il dépasse 12 ha; la moyenne générale est de 10,3 ha. Le plus grand domaine (Ambatur, Madras) aurait une superficie d'environ 500 ha.

Le Gouvernement central et les gouvernements des Etats n'ont jusqu'à présent formulé aucune proposition concernant le transfert de domaines complets à des propriétaires et à une direction privés. Cependant, dans certains domaines, l'occupation d'ateliers industriels par des entreprises a été autorisée, soit au titre d'un contrat de location prévoyant le paiement d'un loyer, soit à celui d'un contrat de vente ou de location-vente. Dans quelques domaines, des parcelles ont été aménagées en vue de la vente ou de la location-vente. Les industriels qui se voient attribuer des parcelles dans un domaine relevant d'un projet d'industrialisation des zones rurales peuvent agir en qualité d'entrepreneurs pour le compte de l'Etat en vue de la construction des ateliers et les occuper après conclusion d'un contrat de vente ou de location-vente.

La forme la plus courante d'occupation est le bail avec paiement d'un loyer. A l'échelle nationale, 78 % des ateliers sont loués, 19 % sont occupés au titre d'un contrat de location-vente et 3 % sont la propriété de l'occupant. Cependant, quel que soit le système d'occupation des locaux, le domaine reste la propriété du gouvernement, qui en assure la gestion.

Outre les services publics essentiels (eau et électricité), assurés dans tous les domaines, le gaz est fourni sur 20 % de la superficie du domaine à Maharashtra, sur 10 % à Kerala et sur 8 % à Andhra Pradesh. La vapeur est fournie dans certains domaines à Maharashtra, Kerala et Tamilnadu. Les services collectifs ne sont pas prévus partout - 25 % des domaines de Maharashtra ont un atelier central et un laboratoire pour les essais de matériaux. Au Kerala, 25 % des domaines sont équipés d'un atelier central et 15 % ont des installations de traitement thermique et de galvanoplastie. En ce qui concerne les aménagements divers, 30 % des domaines possèdent un dépôt de matières premières, des entrepôts, une infirmerie et des moyens de lutte contre l'incendie. Dans 35 % des cas, il existe des services bancaires et dans 40 % un bureau de poste.

Au départ, le programme de domaines industriels avait pour but de fournir des locaux aux petites entreprises de toutes natures. Exception faite de celles qui sont spécialisées dans l'entretien ou dans la vente des véhicules à moteur, aucune entreprise n'était exclue. Les ateliers ont été attribués suivant le principe "premier arrivé, premier servi". Au fil des ans, toutefois, le concept de domaine industriel a évolué et les mérites d'une politique d'admission visant à promouvoir la complémentarité d'intérêts entre entreprises locataires ont été reconnus. On distingue maintenant huit types de domaines industriels :

a) Le domaine classique, *plurisectoriel*, dans lequel des produits très divers sont fabriqués (c'est de loin le type le plus courant);

b) Le domaine *auxiliaire*, créé par une entreprise importante pour abriter de petites entreprises qui fabriquent des éléments pour la société mère. Les locataires bénéficient en général de conseils techniques et parfois d'une assistance financière (il en est ainsi dans le domaine créé par la Hindustan Machine Tools Corporation à Bangalore);

c) Le domaine *spécialisé dans une activité*, où ne sont admises que les entreprises se consacrant à cette activité;

d) Le domaine *fonctionnel*, organisé pour de petites unités d'une industrie déterminée (c'est ainsi qu'un domaine pour la fabrication d'équipements sportifs a été créé près du domaine d'Okhla, à Delhi);

e) Le *domaine spécialisé* dans les techniques de pointe, destiné aux entreprises appliquant ces techniques et appartenant à des ingénieurs qui reçoivent une assistance spéciale pour le lancement de leur affaire (domaine de Balanajar, à Hyderabad);

f) Le *domaine artisanal*, parfois appelé "domaine-pépinière", où une assistance peut être fournie aux artisans désireux de devenir petits entrepreneurs (domaine de Suryapet, district de Nalgonda, Uttar Pradesh);

g) Le *domaine commercial*, qui accueille certaines activités de services et de commerce précédemment exclues des domaines industriels et que l'on a créé pour satisfaire la demande;

h) Le *domaine coopératif*, créé par un organisme pouvant être enregistré comme coopérative — une chambre de commerce par exemple. Cet organisme peut emprunter auprès d'une banque coopérative des fonds d'un montant maximum égal à 10 fois celui de ses capitaux propres, afin de construire un domaine industriel. Un privilège similaire est accordé à une société par action créée pour construire un domaine. Les prêts sont accordés par la CSIO ou par des sociétés de développement industriel.

Quelques domaines privés ont été créés par les négociants en céréales du Punjab qui se sont lancés dans l'industrie. Peu étendus et construits sur des terrains appartenant aux négociants en question, ces domaines ne reçoivent aucune assistance des pouvoirs publics.

Observations

Le programme indien de domaines industriels est le plus important de tous ceux qui ont été mis au point par les pays en développement, et l'Inde est le premier pays à avoir considéré un tel programme comme un élément de la politique industrielle nationale. Il n'est donc pas surprenant que des erreurs aient été commises; les responsables sont les premiers à le reconnaître et à en tirer un enseignement : l'expérience acquise pendant l'exécution d'un plan quinquennal est mise à profit pour la réalisation du suivant.

Les principales erreurs concernent le choix des emplacements des domaines. Si ce choix a souvent été guidé par des considérations politiques, il est aussi arrivé, pour certains des premiers domaines, que les études de faisabilité n'aient pas été suffisamment approfondies, notamment dans les cas des domaines ruraux et semi-ruraux, comme le montre le taux moyen d'occupation de ces deux types de domaines, qui est de 65 et de 76 % respectivement, contre 88 % pour les domaines urbains. De fait, le programme d'industrialisation des zones rurales était prématuré. Un domaine industriel n'incitera pas à la création d'industries dans un endroit qui en est complètement dépourvu.

L'utilisation de la capacité, pour l'ensemble de la petite industrie, a été estimée à 53 %. C'est là une conséquence de la croissance rapide du secteur. Toutefois, pour mieux utiliser les installations et la main-d'œuvre spécialisée, il pourrait s'avérer nécessaire d'imposer un contrôle, de préférence sélectif, sur l'expansion du secteur.

La CSIO est un élément essentiel du programme de développement de la petite industrie. Lorsqu'un programme de domaines concerne une majorité d'entreprises nouvellement créées, ce qui arrive en Inde dans 81 % des cas, la mise en place de services d'appoint techniques, financiers et administratifs s'impose. La CSIO prend en

charge non seulement la création des domaines industriels, mais encore la totalité du secteur de la petite industrie. Les domaines industriels accueillant moins de 4 % des petites entreprises, on peut raisonnablement conclure que la CSIO a été un facteur essentiel dans le développement de ce secteur.

Il existe au niveau de la fédération comme à celui de l'Etat, de nombreux organismes chargés de promouvoir et d'aider la petite industrie. D'aucuns estiment qu'il y en a trop et que l'on pourrait obtenir de meilleurs résultats en confiant à un seul organisme la responsabilité de chaque branche d'activité.

On ne dispose pas de renseignements sur la viabilité financière du programme de domaines industriels. Dans son étude sur l'Etat de Mysore (ID/WG.231/7), M. Somasekhara indique que depuis 1961-1962, le Gouvernement central a prêté à cet Etat 5,6 millions de roupies pour la construction de domaines et que 1,49 million seulement (27 %) a été remboursé, bien que plus de la moitié de la période sur laquelle porte l'emprunt soit écoulée. On ne peut donc pas prétendre que ces domaines sont économiquement viables.

Dans quelle mesure le programme de domaines industriels a-t-il atteint ses objectifs ? Si, comme il a été dit, 81 % des entreprises installées sur des domaines industriels sont nouvelles en ce sens qu'elles n'existaient pas auparavant, alors il a été créé 8 908 entreprises et 142 000 emplois (en supposant qu'il y ait 16 ouvriers par unité de production à la fin du quatrième plan quinquennal). En pourcentage, cela représente 1,6 % des petites entreprises enregistrées et 0,8 % de la main-d'œuvre du secteur manufacturier.

A propos de l'Etat de Mysore, on indique que le programme n'a pas eu d'effet perceptible sur la disparition des taudis ou l'allègement de l'encombrement urbain. Quant à la décentralisation de l'industrie, on n'a pas enregistré de déplacement d'installations hors de zones à forte concentration.

IV. Iran

Généralités

En Iran, l'industrie manufacturière a connu une évolution rapide au cours des dernières années. La valeur ajoutée dans ce secteur s'est accrue de 13 % par an, à prix constants, entre 1959 et 1974, voire de 16 % vers la fin de cette période (1969-1974). Malgré cette forte expansion, la contribution des secteurs manufacturier et minier au PIB a décliné au cours des dernières années, tombant de 15,3 % en 1972 à 10,7 % en 1974 (c'est le pourcentage de 1959), ce qui reflète un accroissement rapide de la part du secteur pétrolier et de celui des services. La forte croissance de la valeur ajoutée tient en partie aux investissements très importants effectués dans le secteur manufacturier, qui ont augmenté de 20 % par an depuis 1972.

Les principaux facteurs de l'accroissement de la valeur ajoutée ont été l'expansion des industries de biens de consommation non durables (41 %) et celle, à peu près équivalente, des industries de produits intermédiaires; les autres secteurs – biens de consommation durables et biens d'investissement – ont contribué pour 17,4 % à l'augmentation totale de la valeur ajoutée. Malgré cette forte croissance, c'est au secteur des biens de consommation que revient la part la plus importante : les industries alimentaires, les textiles et l'habillement, et l'industrie des produits minéraux non métalliques ont, ensemble, assuré environ 45 % de la valeur ajoutée totale.

Les quelques données dont on dispose concernant les activités manufacturières des petites et des grandes entreprises font apparaître des caractéristiques et des tendances analogues à celles qui sont généralement observées dans les pays en développement. Bien que 97,4 % de toutes les entreprises aient été classées dans la petite industrie, avec moins de neuf employés, ces entreprises ne fournissent que 51 % des emplois (1973-1974) et n'assurent que 37 % de la production brute (1970-1971) et 31,1 % de la valeur ajoutée (1970-1971), ce qui indique une faible productivité.

En 1973-1974, le pays comptait 242 451 entreprises manufacturières qui employaient 928 000 personnes. Le nombre des emplois offerts dans la petite industrie a diminué, tombant de 569 000 en 1970-1971 à 473 000 en 1973-1974, tandis que l'on constatait une augmentation des effectifs de 50 % dans les entreprises employant de 10 à 43 personnes, d'environ 100 % dans les entreprises comptant de 50 à 99 employés, et de plus de 100 % dans les grandes entreprises occupant 100 ouvriers ou plus, qui absorbent actuellement 35 % de la main-d'œuvre totale du secteur manufacturier. Une large proportion des entreprises manufacturières (36 %) sont implantées dans la province centrale, où se situe la capitale, Téhéran.

Politique du gouvernement

L'un des objectifs de la politique industrielle du gouvernement a été d'encourager une industrialisation aussi rapide que possible sans nuire à l'environnement. Dès 1967, il a été décidé d'interdire toute nouvelle expansion de l'industrie dans Téhéran et dans un rayon de 120 km autour de la capitale. Quatre villes ont été sélectionnées comme centres de développement industriel : Ispahan pour les industries de transformation de produits sidérurgiques et les industries légères de biens de consommation, Rasht et Chiraz pour les industries électriques et électroniques, et Tabriz pour les industries lourdes. Par la suite, on y a ajouté le Khorassan pour l'industrie alimentaire et l'industrie de transformation de l'aluminium et le Khuzistan pour diverses industries. Peu d'usines se sont installées à Ispahan et dans le Khorassan alors que, dans les autres régions, les réalisations ont été plus ou moins conformes aux prévisions. L'implantation des entreprises industrielles dans les zones sélectionnées a été le fruit du hasard comme l'a été l'apparition des villes champignons de Qazvin et Saveh, à quelque 120 km de la périphérie de Téhéran, ce qui a entraîné de sérieux problèmes de pollution et de congestion du trafic.

Le rapide accroissement des recettes pétrolières a nécessité une révision générale de la politique d'industrialisation, mais aucune doctrine concrète n'a encore été arrêtée en la matière. Les tendances actuelles sont les suivantes : l'exploitation des principales ressources naturelles – pétrole, gaz, minerais, etc. – est entreprise par le secteur privé avec l'aide d'autres pays; on encourage le secteur privé à développer les industries de substitution des importations, mais sans lui fournir de directives pour la sélection des produits à fabriquer et sans tenir compte des éléments qui devront être importés et qui seront peut-être difficiles à obtenir si les recettes procurées par l'exportation des produits pétroliers diminuent.

Les problèmes d'environnement ont amené les pouvoirs publics à décider que les industries seront concentrées dans des parcs aménagés à cet effet. Ces parcs, qui sont en fait des domaines industriels, seront créés par des sociétés autonomes et sans but lucratif où divers organismes de crédit gouvernementaux pourront investir des capitaux. A ces sociétés incomberont l'aménagement du site, la fourniture des divers services, la sélection des entreprises, la coordination en matière de mesures sociales et d'infrastructure, notamment pour le logement des employés et l'application de la réglementation relative à la protection de l'environnement. Il est prévu que chaque parc fournira 45 000 emplois et pourra recevoir 150 000 personnes. Les parcs sont destinés aux grandes et aux moyennes entreprises.

Le secteur des petites entreprises n'a pour ainsi dire pas été pris en considération. A cet égard, l'initiative a été laissée à l'Organisation des petites industries et des domaines industriels d'Iran (OSSI), qui relève du Ministère de l'économie et des finances. Cependant, il est prévu de créer des domaines industriels pour promouvoir la petite industrie dans le cadre de la politique générale d'industrialisation. Le but de ces domaines sera avant tout d'appuyer cette politique plutôt que de fournir une infrastructure à la petite industrie, quelle que soit la situation de la région du point de vue industriel. Il pourrait donc se faire que ces domaines soient réservés à des types d'entreprises bien particuliers, en fonction des besoins des grandes entreprises implantées dans la région.

Programme de parcs et de domaines industriels

Les plans actuels prévoient la construction d'au moins 15 parcs répartis dans tout le pays. L'un de ces parcs, situé à Qazvin, fonctionne déjà et est occupé par environ 140 entreprises dont 80 seraient déjà en exploitation, 40 ont commencé à construire des bâtiments et les 20 autres n'ont encore rien fait; la société qui gère le parc s'emploie à aménager des emplacements pour 18 autres entreprises, ainsi que pour des maisons et appartements qui seront vendus aux employés, et à agrandir l'infrastructure et les installations sociales. Cinq autres parcs sont en cours de développement. A Saveh, plusieurs usines sont déjà construites. Les plans du parc d'Ispahan sont déjà très avancés, alors que ceux des parcs de Kermanshah et de Qom en sont encore au stade préliminaire. Par ailleurs, les sites d'Ahwaz, Gorgan, Hamadan, Kundestan, Lorestan, Meshed, Mazandaran, Chiraz et Zanjan ont été retenus pour la création d'autres parcs à une date ultérieure.

Le cinquième plan de développement prévoit la création de 30 domaines industriels pour petites entreprises. Dans un premier temps, les travaux engagés à l'OSSI ne portent que sur quatre domaines, dont trois répondront à des besoins régionaux et seront situés à Bushihr, Sanandaj et Zahedan, capitales de régions arriérées du point de vue industriel; le quatrième serait construit à Tabriz. Des terrains ont été achetés pour les domaines de Tabriz et de Zahedan.

Observations

En Iran, la création d'un domaine industriel en vue de moderniser la petite industrie avait déjà été envisagée en 1962. Deux missions des Nations Unies, à un an d'intervalle, avaient visité et évalué plusieurs emplacements possibles. En fin de compte, il a été décidé d'établir un domaine à Ahwaz, comme l'avait recommandé la deuxième mission. L'assistance technique pour la planification et la construction du domaine devait être fournie dans le cadre d'un projet du Fonds spécial des Nations Unies, mais le document correspondant n'a été signé qu'en 1965. Les travaux n'ont commencé qu'en 1968. La première unité de production a été mise en service en 1969; les contrats relatifs aux autres unités ont été exécutés en 1971, mais certaines d'entre elles ne sont pas encore en exploitation. Le domaine, — qu'il n'est pas question d'agrandir — comprend actuellement 24 usines dont 22 sont occupées, 3 ateliers centralisés (mécanique, fonderie, galvanoplastie), un centre d'accueil, un bâtiment administratif (avec bureau de poste, banque, salle de conférences et salle d'exposition) et divers bâtiments annexes — loge de gardien, station service, coopérative à l'usage des employés.

Le domaine n'a pas eu le succès espéré. Les entrepreneurs locaux ne s'y sont pas intéressés et n'ont pas voulu s'y installer, le jugeant trop éloigné de l'emplacement du bazar. Le fait qu'ils auraient eu à occuper des locaux loués a constitué un facteur défavorable car ils n'auraient pu les proposer en garantie d'un emprunt, les banques n'acceptant alors comme garantie que les biens immobiliers.

Le domaine est occupé par 15 entreprises, dont 5 louent plus d'une unité. Huit de ces entreprises sont gérées à partir de Téhéran. Trois seulement, semble-t-il, approvisionnent le marché local (imprimerie, fabrique de sacs en papier, fabrique de meubles en bois), les autres envoient leurs produits à Téhéran. Toutes, pense-t-on, reçoivent leurs matières premières de l'étranger. Le nombre de personnes employées sur le domaine n'est pas connu avec exactitude : 200 d'après une étude des Nations

Unies, 500 d'après les gestionnaires; selon que le chiffre correct est le premier ou le deuxième, on classerait 7, ou une seule, des 15 firmes dans la catégorie des petites entreprises.

Les recettes de ce domaine sont loin de compenser les frais de fonctionnement. On estime que les unités de fabrication "coûtent" au Gouvernement iranien 1 588 rials par mètre carré et par an.

Plusieurs enseignements ont été tirés de l'expérience d'Ahwaz, qui serviront lors de la création d'autres domaines :

a) Un domaine industriel doit avant tout aider à l'industrialisation de la région dans laquelle il est implanté (on ne voit cependant pas très bien comment ce principe peut être appliqué aux domaines prévus dans le cadre d'une politique régionale);

b) Les activités de l'OSSI doivent être limitées à l'aménagement du domaine (environ cinq ans), la gestion de celui-ci incombant aux entreprises qui y sont installées;

c) Tous les ateliers doivent être soit construits par les entreprises elles-mêmes, soit spécialement conçus en fonction de leurs besoins. Les entreprises doivent pouvoir bénéficier de prêts à cet effet;

d) Les domaines seront dotés d'entrepôts collectifs où les entreprises pourront conserver leurs stocks de matières premières et de produits finis à titre de garantie pour leurs prêts;

e) Lorsqu'il est prévu de mettre en place des services communs avant d'en connaître la demande, on s'assurera qu'ils répondront aux besoins des entreprises qui s'installeront sur le domaine;

f) Il faut veiller à ce que les petites entreprises soient seules admises sur le domaine et y trouvent des services appropriés;

g) Seuls seront appliqués — probablement à titre temporaire — les stimulants nécessaires pour attirer les petites entreprises.

Il est difficile d'apprécier dans quelle mesure les objectifs visés lors de l'élaboration de la politique industrielle ont été atteints. Si la formule du parc industriel remporte ailleurs autant de succès qu'à Qazvin, l'Iran pourra réaliser une industrialisation plus rapide et mieux équilibrée sur le plan régional. Quant aux domaines industriels établis dans le cadre d'une politique régionale, leur avenir n'est guère brillant. Il est douteux que l'OSSI, tout au moins sous sa forme administrative et financière actuelle, puisse offrir les services requis.

Le nombre exact de personnes employées dans le parc industriel de Qazvin n'est pas connu, mais il peut être évalué à 3 000. En ajoutant ce chiffre à l'estimation la plus élevée des effectifs du domaine industriel d'Ahwaz, on obtient un total de 3 500, soit 0,4 % seulement de la main-d'œuvre du secteur manufacturier. Si chaque parc industriel employait 45 000 personnes, comme prévu, le nombre d'emplois offerts par les parcs et les domaines industriels serait de 675 500, chiffre tout à fait fantaisiste, étant donné la prépondérance de la petite industrie.

V. Kenya

Généralités

Le Kenya, qui a une superficie un peu supérieure à celle de la France, comptait 12 480 000 habitants en 1973; le taux d'accroissement démographique est d'environ 3 % par an. Les effectifs de la population active ne sont pas connus mais on sait qu'il n'y avait, en 1972, que 719 800 salariés – personnel de maison non compris – travaillant dans des entreprises de plus de 20 employés. Ce nombre est passé à 857 500 en 1976.

L'agriculture est à la base de l'économie du pays et a contribué pour un tiers environ au PIB pendant la dernière décennie (33 % en 1970, 31 % en 1973). Les entreprises agricoles se sont d'abord réparties en deux catégories : d'une part, un nombre assez important de grandes fermes qui, avant l'indépendance du Kenya, appartenaient à des étrangers, et, d'autre part, une multitude de petites fermes possédées par des autochtones. Par la suite, beaucoup de grandes exploitations ont été divisées. Le secteur agricole comptait 243 000 salariés en 1976.

Dans le secteur manufacturier, la situation était à peu près analogue : peu de grandes entreprises comparativement au nombre important des entreprises artisanales. La plupart, sinon la totalité, des premières ont été établies par des étrangers. En 1970, il y avait 307 entreprises employant 65 397 personnes; en 1974, il y en avait 507 occupant 100 068 travailleurs. Entre 1970 et 1973 la part de l'industrie manufacturière dans le PIB est passée de 12 à 14 % et le PIB par habitant de 130 à 167 dollars des Etats-Unis.

La composition du secteur manufacturier est typique d'un pays qui commence à peine à s'industrialiser. Les industries alimentaires et textiles sont prédominantes. On estime que les industries manufacturières fournissent 12 % des emplois salariés (voir tableau 2).

TABLEAU 2. NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR MANUFACTURIER EMPLOYANT AU MOINS 20 PERSONNES

Année	Nombre total d'entreprises	Type d'industrie				Nombre total d'emplois
		Alimentation	Textile	Confection	Produits métallurgiques	
1970	307	45	23	23	19	65 397
1973	349	77	31	28	21	99 672
1974	507	105	34	27	26	100 068

Politique du gouvernement

La politique industrielle du gouvernement a notamment pour objectifs de faire participer les Kényens à l'industrie et d'offrir des possibilités d'emploi dans tout le pays pour freiner ou enrayer les migrations de population vers les zones urbaines. Dans ce but, diverses mesures de réinstallation et d'aide locale ont été prises, principalement dans les zones rurales, alors que la formule des domaines industriels était adoptée dans les agglomérations importantes.

Programme de domaines industriels

Le premier essai de domaine industriel a été fait à Nairobi en 1965. La première phase de l'opération qui consistait à créer 25 ateliers pour la petite industrie a été terminée en 1968 et a coûté 9,5 millions de shillings kényens (1,5 million de dollars des Etats-Unis). Tous les ateliers étaient occupés au début de 1970. La seconde phase – 25 unités de production pour petites entreprises et 4 pour moyennes entreprises – a été terminée à la fin de 1973. Entre 1970 et 1973, un domaine de 25 ateliers a été construit à Nakuru.

A la fin de 1975, un troisième domaine comprenant 22 ateliers, a été établi à Kisumu. Il aurait coûté 5 millions de shillings kényens (610 000 dollars des Etats-Unis). Une assistance technique et une subvention de 8,8 millions de couronnes suédoises (4,5 millions de dollars des Etats-Unis) ont été accordées par l'Organisation suédoise de développement international (SIDA).

En vertu d'un accord passé entre la République fédérale d'Allemagne et le Kenya, un quatrième domaine (24 ateliers) est en construction à Mombasa. Il serait prêt à fonctionner dans le courant de 1976.

Au début, la plupart des entreprises sélectionnées étaient peu importantes et employaient beaucoup de main-d'œuvre; en outre, leurs investissements en équipement étaient très faibles. Par la suite, la société Kenya Industrial Estate Company, qui administre le programme l'a élargi pour y inclure des entreprises plus capitalistiques.

Dans les domaines de Nairobi, Nakuru et Kisumu, les investissements en équipement par entreprise sont respectivement de 72 000, 122 000 et 21 000 dollars des Etats-Unis et, par employé, respectivement de 5 140, 5 300 et 1 400 dollars des Etats-Unis. A Nairobi, les investissements par employé vont de moins de 1 000 à plus de 10 000 dollars des Etats-Unis.

Au 1^{er} avril 1976, tous les ateliers de Nairobi étaient occupés, mais 8 entreprises avaient fait faillite; tous ceux de Nakuru étaient attribués et 10 étaient occupés, tandis qu'à Kisumu, 7 seulement étaient occupés et moins de la moitié des autres étaient attribués. Pour les trois domaines, on note un retard important dans le paiement des loyers; le total des investissements a été estimé à 50 millions de shillings kényens (6 120 000 dollars des Etats-Unis) et le nombre de personnes employées serait de 1 436 (soit 4 262 dollars des Etats-Unis par emploi).

Observations

Si l'on fait le point de la situation en 1976, on constate que le programme de domaines industriels a, certes, favorisé la création de 71 entreprises florissantes, mais qu'il n'a guère contribué à résoudre le problème du chômage. Dans l'hypothèse où la moitié des entreprises installées sur le domaine de Nairobi et toutes celles du domaine de Nakuru emploieraient au moins 20 personnes, les domaines grouperaient 10 % des entreprises, mais n'absorbent que 1 % du nombre total d'emplois indiqué au tableau 2. Ces proportions sont supérieures à celles qui sont enregistrées dans plusieurs pays en développement et tiennent à la faible taille des entreprises industrielles. Il n'est pas possible de mesurer l'incidence du programme sur le secteur de la petite industrie, mais d'après l'hypothèse ci-dessus, il ne s'agirait que de 321 emplois.

VI. Malaisie

Généralités

Avant les années 60, la Malaisie exportait surtout des matières premières et des produits intermédiaires. La fabrication de produits de substitution aux importations et de produits destinés à l'exportation commença à s'accélérer vers 1957 et continua à un rythme croissant jusqu'en 1973, année où la récession dans le commerce international freina l'expansion, sans toutefois l'arrêter. En 1975, la Malaisie exporta des produits manufacturés pour une valeur de 1 milliard 912 millions de dollars malaisiens et le secteur manufacturier se plaça juste après le secteur de l'agriculture, de la pêche et des ressources forestières pour sa contribution au PIB (2 milliards 197 millions de dollars malaisiens, soit 14,4 % des 15 milliards 315 millions de dollars malaisiens que représentait le PIB aux prix de 1970).

En 1975, la population active de la Malaisie était de 4 225 000 personnes, dont 362 800 étaient employées dans les industries manufacturières (environ 8,5 %). De 1970 à 1975, la population active s'est accrue de 3,4 % par an et les effectifs du secteur manufacturier ont augmenté de 1 %. Les statistiques données dans le "Troisième plan malais" ne correspondent pas à celles que contient le "Recensement des industries manufacturières", car ce dernier ne tient pas compte de certaines entreprises employant moins de 5 personnes (probablement artisanat et commerce itinérant). Le tableau 3 donne un aperçu de la répartition des sous-secteurs manufacturiers en 1970 et 1972.

TABLEAU 3. REPARTITION DES SOUS-SECTEURS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE EN 1970 ET 1972

<i>Sous-secteur</i>	<i>1970</i>		<i>1972</i>	
	<i>Unités</i>	<i>Emplois</i>	<i>Unités</i>	<i>Emplois</i>
Artisanat	42 480	106 200	43 400	108 300
Petite industrie (1 à 19 employés)	1 542	16 839	1 642	17 398
Moyenne et grande industrie	1 650	104 853	2 023	188 729
Total	45 672	263 892	46 965	314 427

La population de la Malaisie est inégalement répartie, tant ethniquement que géographiquement. On peut distinguer quatre principaux groupes ethniques : Bumiputras – Malais, Dyaks et autres autochtones – (55,5 %), Chinois (31,1 %), Indiens (9 %) et divers – principalement Européens – (1,4 %). La répartition urbaine et rurale est la suivante :

<i>Ethnie</i>	<i>Zone urbaine (Pourcentage)</i>	<i>Zone rurale</i>
Bumiputras	18	82
Chinois	50,7	49,3
Indiens	37,7	62,3
Divers	46,9	53,1
Population totale	32,0	68,0

En outre, il n'y a que deux villes de plus de 50 000 habitants dans la partie orientale de la péninsule et une en Malaisie orientale, contre treize dans la partie occidentale du pays.

Le revenu annuel moyen par famille varie également selon l'ethnie et la situation (zone urbaine ou rurale).

*Revenu annuel moyen par famille
(dollars malaisiens, 1970)*

Divers	9 756
Chinois	4 728
Indiens	3 648
Bumiputras	2 074

*Revenu annuel moyen par famille
(dollars malaisiens, 1970)*

<i>Zone urbaine</i>	<i>Zone rurale</i>
5 136	2 400

La composition de la main-d'œuvre reflète évidemment la structure ethnique du pays. La répartition inégale de la population entre zones urbaines et zones rurales et les attitudes traditionnelles de chaque ethnie font que certains groupes ethniques sont plus enclins que d'autres à choisir un certain type de métier. La majorité des Bumiputras vivent de l'agriculture (ou de la pêche) et assurent divers services alors que les Chinois travaillent surtout dans les secteurs minier et manufacturier, le bâtiment et le commerce, et que les Indiens préfèrent les industries des transports, les services et le commerce de détail.

On peut se faire une idée de leur réussite respective en tant que chefs d'entreprises d'après la répartition du capital fixe des firmes industrielles non constituées en sociétés. En 1973, le groupe ethnique des Bumiputras et celui des Indiens détenaient chacun 2,3 % de ce capital, alors que la part des Chinois était de 92,7 %.

Politique du gouvernement

Afin de corriger les déséquilibres existants, le gouvernement a opté pour une expansion et une nouvelle répartition des industries manufacturières. On s'est aperçu que la décentralisation des entreprises ne ferait augmenter sensiblement l'emploi — et c'était là la clef du problème — que si elle était accompagnée d'une campagne visant à intéresser l'industrie en offrant divers stimulants fiscaux et en créant des domaines

industriels à des endroits où la main-d'œuvre et les services nécessaires étaient disponibles. On entreprit donc d'améliorer les compétences de la main-d'œuvre et de faire appel à des organismes de crédit appropriés pour l'ensemble du programme. Il fut en outre décidé de favoriser spécialement les industries qui utilisent les ressources locales, celles qui sont orientées vers l'exportation et celles qui exigent une main-d'œuvre abondante, ainsi que l'industrie de précision. Dans ces divers domaines, les entreprises de création récente et les catégories d'activité encore sous-représentées se virent accorder un statut de pionnier.

Les stimulants d'ordre fiscal (voir annexe II, ID/WG.231/8) comprennent notamment :

a) L'attribution du statut de pionnier : exemption totale de l'impôt sur le revenu pendant une période de deux à cinq ans, selon l'importance du capital fixe de l'entreprise;

b) L'exemption d'impôt (comme pour a) suivant le nombre d'emplois créés. Les sociétés pionnières ne peuvent en bénéficier;

c) Le dégrèvement suivant l'importance des investissements : une société peut déduire de son revenu imposable au moins 25 % des sommes investies pour accroître son capital fixe. Le dégrèvement peut être augmenté de 5 % dans chacun des cas suivants :

i) Si l'usine est située dans une zone en développement;

ii) Si le produit fabriqué est prioritaire;

iii) Si le produit comporte plus de 50 % des matières premières locales;

d) Stimulants concernant l'exportation : quatre mesures spécialement conçues pour les entreprises travaillant surtout pour l'exportation;

e) Subventions pour augmentation de capital, destinées à encourager la modernisation des usines ou des techniques de production. Ces subventions sont attribuées aux entreprises qui ne peuvent bénéficier des avantages énumérés aux alinéas a, b et c.

Divers organismes de crédit patronnés par le gouvernement ont été créés. Le principal est la société Malaysian Industrial Finance Limited qui accorde des prêts à moyen terme (10 % par an sur quatre ans) pour l'achat de machines, de terrains et de bâtiments ainsi que pour la réalisation complète de projets. Sa filiale, la Malaysian Industrial Estates Ltd., accorde des prêts pour l'achat d'usines qu'elle construit elle-même. Les Bumiputras bénéficient de conditions plus favorables que les non-autochtones. La société Majlis Amarah Pakyat (MARA) accorde des prêts aux entreprises des Bumiputras et assure un service de conseils. La Banque Fenhangunan accorde des prêts similaires à ceux de la MARA. Un organisme de crédit, la Credit Guarantee Corporation, a été créé en 1973 et, en 1975, des prêts d'un montant de 302 millions de dollars malaisiens ont été consentis, dont 42 % à des entreprises malaises. Cet organisme exige que toutes les banques étendent leurs prêts aux petites entreprises jusqu'à concurrence de 10 % du total des dépôts effectués chez elles.

Un programme gouvernemental de formation professionnelle, qui relève du Département du travail et de l'emploi, a été mis sur pied. Des certificats d'aptitude sont délivrés par le National Industrial Training Certification Board (NITTCB) qui organise également des cours de perfectionnement.

Programmes de domaines industriels

En 1952, environ 120 hectares de terrain, adjacents à une zone de relogement de squatters à Petaling Jaya, ont été réservés aux activités industrielles. On espérait inciter les entrepreneurs à y implanter leurs usines, mais peu ont manifesté de l'intérêt pour ce projet. Ce n'est qu'après l'adoption par le gouvernement d'une politique de stimulants que les industriels commencèrent à être attirés par la zone industrielle. Les 120 hectares de terrain se sont révélés insuffisants et 170 autres furent alloués au projet. A la fin de 1966, la zone comptait 264 usines qui fournissaient environ 10 000 emplois. Sa gestion a été confiée à une société spécialement créée à cet effet, la Petaling Jaya Development Authority, dénommée par la suite Petaling Jaya Development Corporation. Cette société fut si persuasive à l'égard des entrepreneurs que les autorités de l'Etat de Selangor décidèrent d'étendre ses compétences à tout le territoire de celui-ci; la société a pris le nom de Selangor Economic Development Corporation.

Le domaine industriel de Petaling Jaya fut donc le premier domaine mis en service en Malaisie. Bien que de conception à certains égards imparfaite, il a permis de dégager certains enseignements pour la création d'autres domaines industriels, zones franches et villes nouvelles. Trois principes fondamentaux ressortent de l'expérience acquise :

- a) L'organisme de gestion doit être une société autonome responsable de la construction, de la location et de l'administration;
- b) D'une façon générale, seules devraient être offertes des parcelles aménagées dotées d'une infrastructure de base;
- c) Des espaces suffisants doivent être réservés pour la construction de logements et de nouveaux ateliers lorsque le domaine se développe.

La société Selangor Economic Development Corporation fut le précurseur de sociétés similaires dans d'autres Etats. Il en existe actuellement 12. Le Gouvernement fédéral a institué une administration fédérale de développement économique autonome, à laquelle il accorde des crédits exempts d'intérêt pendant trois ans pour la construction de domaines industriels et de zones franches.

En 1976, il y avait en Malaisie 59 domaines et zones franches industriels appartenant à des sociétés de développement économique, qui en assuraient la gestion. Les domaines ont une superficie allant de 0,4 ha (Permaisuri, Sarawak) à plus de 440 ha (Shah Alam, Selangor). Une fois les travaux d'expansion achevés, le domaine industriel de Pasir Gudang, dans l'Etat de Johor, couvrira 850 ha. Celui de Shah Alam et celui de Pasir Gudang sont l'un et l'autre reliés à une ville nouvellement créée. A l'exception de deux domaines situés dans la partie orientale de la péninsule et d'un autre sur la côte occidentale, respectivement axés sur la transformation des produits de l'agriculture et des produits de la pêche, tous les domaines sont du type polyvalent et peuvent accueillir des grandes et des moyennes entreprises.

Un ou deux seulement des domaines parmi les plus anciens ont essayé d'attirer la petite industrie. Comme l'objectif principal était la création d'emploi, les stimulants offerts et l'aménagement des domaines ont été conçus en fonction des entreprises utilisant beaucoup de main-d'œuvre.

Sur les 59 domaines, 35 ont moins de 40 ha. La superficie moyenne pour l'ensemble du pays est d'environ 62 ha. La superficie totale à louer est de 3 696 ha, dont 2 706 étaient loués en septembre 1976, mais toutes les usines prévues n'étaient

pas encore construites. Le nombre d'emplois offerts par les domaines et les zones franches industriels n'est pas connu. D'après une estimation basée sur la superficie louée et le nombre total d'emplois dans le domaine de Melaka, il y aurait environ 80 personnes employées par hectare. Si cette densité d'emploi est valable pour tout le pays, l'ensemble des terrains loués pourrait offrir 173 700 emplois, soit environ 88 % des emplois du secteur manufacturier de la péninsule malaise, en 1972. Environ 30 % des personnes employées dans le secteur manufacturier travaillent dans des domaines industriels.

Il est difficile d'évaluer exactement l'expansion du programme de domaines industriels, faute de renseignements sur 13 d'entre eux. Cependant, il semble que l'essentiel des travaux ait eu lieu au cours du second plan quinquennal, de 1971 à 1976, période pendant laquelle 38 domaines ont été créés. L'expansion des domaines dans l'Etat de Penang peut servir de base pour calculer celle des domaines dans les autres Etats et, partant, dans l'ensemble du pays (voir tableau 4).

TABLEAU 4. ENTREPRISES INSTALLEES DANS LES DOMAINES DE LA PENANG ECONOMIC DEVELOPMENT CORPORATION

A la fin de l'année	Entreprises			Superficie occupée (ha)			Effectifs		
	Total	Variation en valeur absolue	Variation en pourcentage	Total	Variation en valeur absolue	Variation en pourcentage	Total	Variation en valeur absolue	Variation en pourcentage
1971	30	—	—	54,2	—	—	4 500	—	—
1972	50	20	66,7	89,92	35,72	65,9	9 877	5 377	79,1
1973	74	24	48,0	134,24	44,32	49,3	23 350	13 482	154,9
1974	91	17	23,0	208	73,76	66,9	27 278	3 919	16,8
1975	102	11	12,1	30 185	2 877	10,5

Entre 1971 et 1975, période couverte par le tableau 4, les investissements dans le secteur manufacturier n'ont cessé de croître en valeur absolue, mais après 1973, l'augmentation annuelle n'a fait que décroître, comme le montre la diminution annuelle du nombre d'emplois créés exprimé en pourcentage.

Le taux d'occupation des domaines est élevé. Douze des domaines sont saturés. Sur les 59 domaines, 46 sont occupés à plus de 50 %, la moitié d'entre eux ayant un taux d'occupation compris entre 90 et 100 %.

Parmi les 59 domaines et zones franches de la Malaisie, 41 sont situés dans la partie occidentale de la péninsule, 8 dans la partie orientale et 10 en Malaisie orientale. Les 12 Etats possédant des domaines industriels peuvent être divisés en quatre groupes :

Plus de 400 hectares	de 400 à 200 hectares	de 200 à 40 hectares	moins de 40 hectares
Selangor (811) CO	Melaka (221) CO	Sabah MO	Kelantan (8) CE
Penang (641) CO	Penang (230) C	Negri Sembilan C	Trengganu (23) CE
Johne (522) CO	Sarawak (337) MO	Kedah CO	
Perak (438) CO			

Note : CO = Côte Ouest; CE = Côte Est; C = Centre; MO = Malaisie orientale

Ce classement par Etats reflète le niveau d'industrialisation de chacun d'eux, avant la création des domaines industriels. Il confirme l'opinion exprimée par certains auteurs, à savoir qu'un domaine ne peut avoir de succès que dans une région déjà industrialisée.

Cinq domaines industriels au moins sont dus à l'initiative privée : Padang Lallang (Pahang), Mukin Langgat (Kelantan), Kapayang (Sabah), Piasan et Bintown (tous deux à Sarawak). Celui de Kapayang, qui est le plus important, avec une superficie de 35 ha, est entièrement occupé. Celui de Piasan, qui ne couvre que 5,6 ha, est inoccupé. Le domaine de Padang Lallang a été construit par la société Malaysian Industrial Estates Ltd et comporte 28 ateliers en terrasses.

Observations

Au cours du troisième plan quinquennal (1976-1980), le Gouvernement malais a l'intention d'augmenter de 3 800 ha la superficie des domaines industriels. Compte tenu des 997 ha non encore loués et du ralentissement des nouveaux investissements au cours des deux dernières années, il semble que ce programme soit ambitieux.

Le système de financement de la construction d'un domaine industriel est complexe. Le gouvernement accorde un prêt à la Société de développement économique d'un Etat mais le seul revenu de cette société est la prime que doit acquitter l'industriel qui loue un emplacement. Ce paiement s'effectue en une seule fois et représente à peine plus que le montant des frais d'aménagement. Par exemple, le montant de ces frais pour le domaine de Merong était d'environ 10,35 dollars malaisiens au mètre carré et la prime d'installation était de 13,50 dollars malaisiens. Pour la zone franche de Batu Berendam, les chiffres respectifs étaient de 4,14 et 7,65 dollars malaisiens. La taxe foncière annuelle est payée directement par le locataire au service des impôts (land office) et va ensuite dans les caisses de l'Etat. Dans l'Etat de Johor, où il n'y a que quatre domaines, les revenus fonciers sont bien supérieurs à 300 000 dollars malaisiens et c'est pratiquement un bénéfice net. La société doit faire face aux frais de gestion et aux frais d'entretien qui, dans le cas d'une zone franche, peuvent être très élevés en raison de la nécessité d'assurer l'éclairage du périmètre et de prévoir un service de sécurité. Elle doit également rembourser le prêt fédéral de ses propres deniers.

Afin de réduire leurs dettes, les sociétés profitent du délai de grâce accordé pour le remboursement de leurs prêts pour se lancer dans diverses transactions : construction et vente de logements, conclusion d'associations manufacturières (souvent avec des entreprises installées sur le domaine), participation au commerce de gros. Cette méthode donne des résultats aussi longtemps que le capital est réinvesti, mais un sérieux accroc peut entraîner l'écroulement de tout le système financier.

Le succès du programme de domaines industriels en Malaisie peut être attribué à deux facteurs principaux : les exemptions et dégrèvements fiscaux particulièrement attrayants, et la fourniture de parcelles à des conditions plus avantageuses (préparation du terrain, sécurité, rapidité d'aménagement et prix) que celles que les industriels pourraient obtenir s'ils étaient laissés à leur seule initiative. Ce succès est dû en grande partie aux responsables de la conception des domaines, qui ont tiré le meilleur parti possible de l'espace dont ils disposaient, ce qui a réduit le prix unitaire des parcelles. Aucun domaine industriel en Malaisie n'a de centre d'accueil, de salle de conférence, de hall d'exposition, de local administratif, de bureau de poste ou de

banque. Les entreprises se chargent elles-mêmes de faire assurer à leur personnel les services médicaux prévus par les règlements en vigueur. Il en est de même pour les cantines.

La cadence de développement d'un domaine a une incidence sur le rendement de l'opération. Lorsque les terrains sont préparés trop longtemps avant leur cession, les investissements s'avèrent non rentables. La rentabilité d'un investissement se mesure au rapport entre les fonds investis par la société et le capital investi par les occupants. Un faible pourcentage, décroissant chaque année, est à souhaiter. Les chiffres dont on dispose pour trois cas précis sont respectivement de 7 %, 11 % et 7,2 %; ces taux sont très satisfaisants. Dans certains pays, les fonds investis par les responsables du domaine sont supérieurs à ceux qui sont investis par les occupants.

La plupart des entreprises installées dans des domaines industriels de Malaisie n'existaient pas avant la création de ceux-ci. Les quelques firmes déjà établies qui s'y sont transférées reconnaissent que leur chiffre d'affaires et leurs effectifs ont augmenté depuis leur installation dans un domaine.

Il semble que le courant d'échanges qui s'établit entre les entreprises des domaines soit très restreint et de nature sporadique. Par contre, il y a des transactions commerciales importantes entre entreprises installées dans des zones franches, surtout dans l'électronique et les textiles.

Les domaines industriels, sauf celui de Petaling Jaya établi depuis fort longtemps, n'ont pas entraîné l'installation d'industries annexes ou d'aménagements particuliers dans leur voisinage. Tout au plus sont-ils à l'origine d'une amélioration des transports. Lorsque les employés d'un domaine résident dans une ville voisine, les aménagements et les services s'y développent avec l'accroissement des revenus. Si des logements sont prévus dans le domaine, des magasins, écoles, etc. le sont également dans la zone d'habitation.

Un système de syndicalisme volontaire est pratiqué en Malaisie. En vertu du Trade Union Ordinance (1959), les fonctions de responsabilité (promotions, transferts, embauche et renvoi des employés) ne sont pas négociables. On compte 264 groupements syndicaux, dont 39 dans le secteur manufacturier, et 121 sont affiliés au Malaysian Trade Union Congress qui représenterait 85 % des travailleurs syndiqués. Les employés sont beaucoup mieux organisés dans les entreprises établies de longue date dans les centres urbains importants (usines métallurgiques, scieries, fabriques de produits à base de caoutchouc). L'activité syndicale est nettement moins importante au sein des nouvelles entreprises installées dans les domaines industriels.

Tout différend doit être notifié à la section "conciliation" du département du travail et de l'emploi, qui s'efforce d'aider les parties à trouver un compromis. Si elle échoue, elle est habilitée à renvoyer l'affaire devant la cour des relations industrielles, pour arbitrage. Si l'une des parties passe outre à la décision du juge, la partie lésée ne peut que s'en remettre à la Haute Cour pour faire appliquer la décision.

Des résultats non négligeables ont été obtenus dans la réalisation du programme industriel de la Malaisie. Entre 1970 et 1972, le nombre d'emplois et le chiffre d'affaires dans le secteur manufacturier ont augmenté respectivement de 33 et 37 %. Pour les Bumiputras, le chômage est tombé de 8 à 6,9 % et leur part dans les effectifs totaux de cadres, techniciens, administrateurs et gestionnaires est passée de 14,6 à 24,1 % entre 1970 et 1975.

VII. Népal

Généralités

L'industrialisation du Népal n'en est encore qu'à ses débuts. Pour l'exercice financier 1973/74, le secteur manufacturier – industrie de village non comprise – n'a contribué que pour 3 % au PIB, alors que l'apport du secteur agricole a été de 69 %. Cependant, si l'on tient compte de l'industrie de village, la part du secteur manufacturier atteint 10 %. Au Népal, l'industrie de village ne se limite pas au travail effectué chez soi, dans le cadre de la famille, ou lors des périodes creuses du cycle des travaux agricoles. Pour la définir, il faut se baser sur la valeur du capital fixe de l'entreprise. D'après la nouvelle politique économique (1974), les critères s'appliquant à la petite industrie et aux catégories supérieures ont été relevés et de nombreuses entreprises autrefois classées dans la petite industrie le sont maintenant dans l'industrie de village.

D'après le recensement effectué en 1971, la population active compte 4 850 000 personnes dont 450 000 ont un emploi rémunéré. Le secteur manufacturier n'occupe que 51 900 travailleurs, soit environ 1 % de la population active. Les effectifs de l'industrie de village ne sont pas connus, même approximativement. L'estimation varie de 2 à 11 % de la population active, le chiffre inférieur étant sans doute le plus proche de la réalité.

En 1972-1973, on comptait 2 434 entreprises manufacturières dont près de 2 000 (82 %) employaient de 1 à 9 personnes et 14 seulement (environ 0,6 %) avaient au moins 500 ouvriers. Les 1 860 entreprises (76 %) qui se consacraient au traitement du riz et à l'extraction des huiles végétales assuraient 49 % (154 034 000 roupies népalaises) de la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier et employaient 36 % de ses effectifs.

La proportion d'échecs dans ce secteur est très élevée. Pour l'exercice financier 1972-1973, le nombre des entreprises qui ont dû fermer leurs portes temporairement ou définitivement atteint 875 (36 %) du total. La cause principale de ces échecs est l'impossibilité d'importer des matières premières ou des produits intermédiaires.

Politique du gouvernement

Le gouvernement s'efforce depuis longtemps de corriger les déséquilibres qui caractérisent le développement sectoriel. En 1974, il a réaffirmé ses objectifs, en les élargissant, dans le cadre de sa nouvelle politique économique :

- a) Améliorer et accroître la production et la productivité industrielles;
- b) Créer des emplois pour absorber le surplus de main-d'œuvre dans le secteur agricole;
- c) Mobiliser les crédits, les compétences et les ressources disponibles localement;

- d) Assurer la fabrication sur place des principaux produits de consommation courante;
- e) Réduire les déséquilibres entre les régions;
- f) Améliorer la situation de la balance des paiements en augmentant les exportations et en développant la fabrication de produits destinés à remplacer les importations.

Pour mettre en œuvre cette politique, le gouvernement a pris les mesures suivantes :

- a) Stimulants d'ordre financier : dégrèvement progressif de l'impôt sur le revenu, réduction des droits d'importation sur les machines et le matériel, et le cas échéant - période d'exemption pour les droits de régie;
- b) Prêts aux industriels établis sur un domaine de 80 à 95 % de leur capital fixe, selon l'emplacement du domaine;
- c) Création d'un centre de services à l'industrie (consultations en matière de gestion et de technique, études de faisabilité concernant de nouveaux produits, diffusion d'informations sur le marché, etc.) qui devrait prendre à sa charge l'administration de tous les domaines et établir en temps utile un service de vulgarisation industrielle;
- d) Création de nouveaux domaines industriels.

Programme de domaines industriels

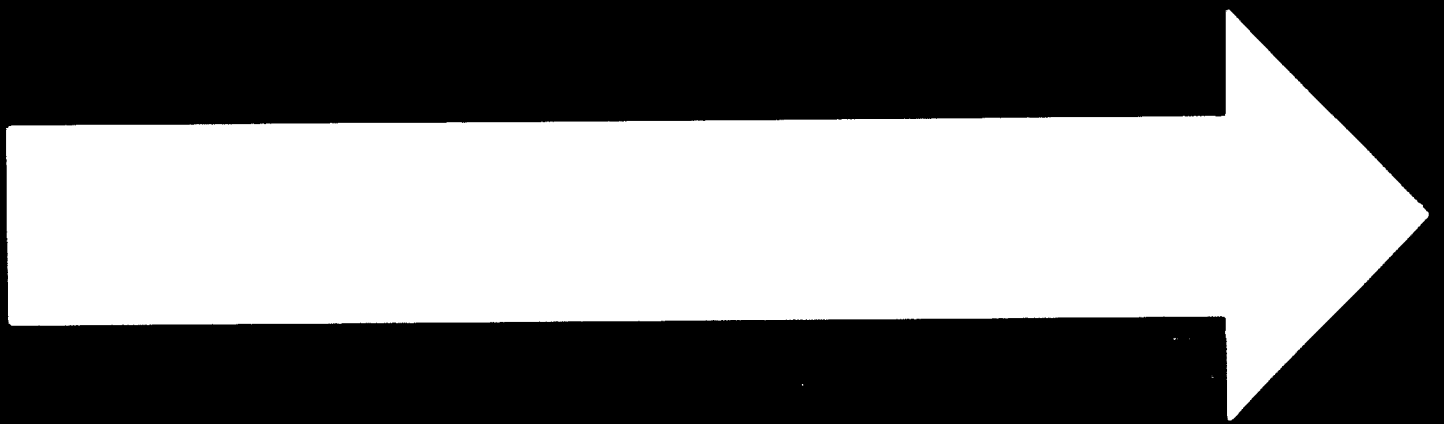
Avant 1972, il y avait au Népal trois domaines industriels : Balaju (1960), Hetauda (1963) et Patan (1963). Un petit domaine a été créé à Dharan en 1972, et d'autres à Napalganj (1973), Pokhara (1974) et Butwal (en construction en 1976). Un domaine est prévu à Surkhet.

Dans l'ensemble, l'expansion du programme de domaines industriels a été assez lente et le taux d'occupation de chaque domaine peu élevé. Il s'est écoulé une dizaine d'années entre le démarrage des domaines de Balaju, Hetauda et Patan, et la création de celui de Dharan. En 1966, environ cinq ans après que le domaine de Balaju ait commencé à accueillir des entreprises, 13 unités seulement étaient en service. Quatre ans après la création du domaine de Dharan, 25 % seulement de ses ateliers étaient occupés. Le domaine de Patan (5,1 ha) a connu plus de succès que ceux, plus importants, de Balaju (37,6 ha) et de Hetauda (129 ha) : il est actuellement entièrement occupé. On ne possède pas de renseignements sur le taux d'occupation des domaines les plus récents, mais il semble qu'il soit peu élevé.

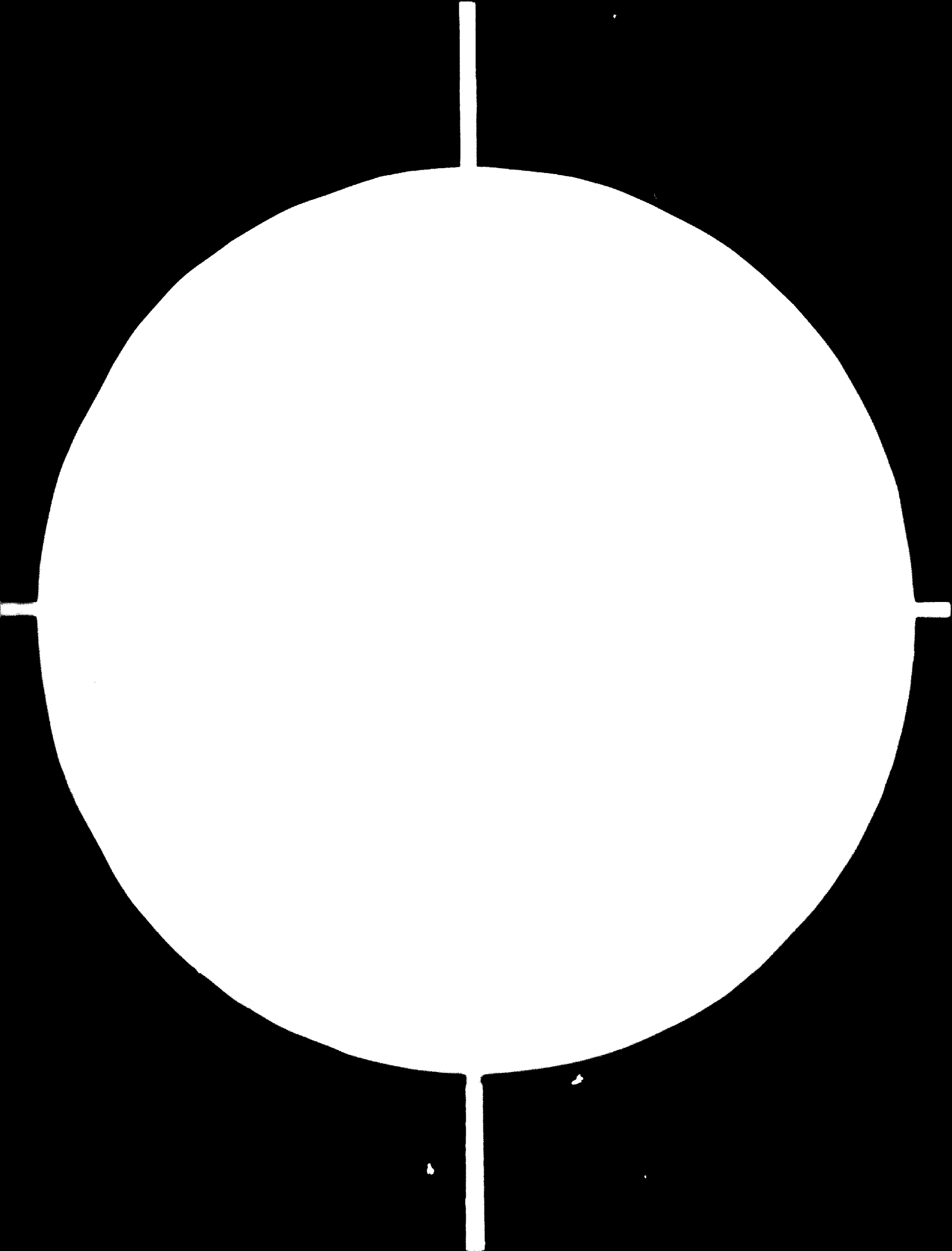
Tous les domaines ont été construits sous l'égide du gouvernement; il n'existe pas de domaines privés au Népal. Ceux de Balaju et de Hetauda ont été réalisés avec l'aide technique et financière de l'USAID et tous les autres avec l'aide de la mission de coopération indienne.

Les domaines de Patan, Balaju et Hetauda étaient prévus pour accueillir respectivement les petites, moyennes et grandes entreprises. On y trouve cependant des entreprises de toute taille. Les autres domaines sont conçus pour de petites unités. L'administration des domaines de Patan, Balaju et Hetauda construit des ateliers pour les louer aux industriels qui peuvent aussi bâtir leurs propres ateliers sur des emplacements loués pour une période de vingt ans.

B-656



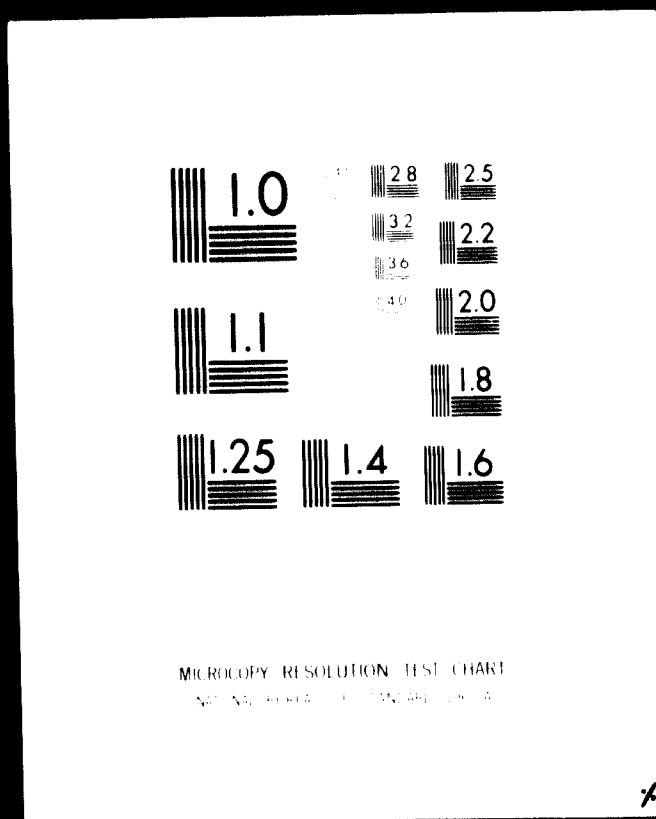
81.11.24



2 OF 2

08615

F



24 x
D

Le tableau 5 contient divers renseignements concernant les domaines de Patan, Balaju et Hetauda pour l'année 1975.

TABLEAU 5. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES DOMAINES DE PATAN, BALAJU ET HETAUDA POUR L'ANNEE 1975

	<i>Patan</i>	<i>Balaju</i>	<i>Hetauda</i>
Superficie à louer	...	22,5 ha	77,4 ha
Superficie louée	totalité	16,9 ha	49,7 ha
Nombre d'ateliers envisagés	38	50	70
Nombre d'établissements en service	35	34	13
Nombre d'unités en construction	—	6	2
Nombre d'employés	845	1 422	581
Recettes (en roupies népalaises)	92 898	790 200	407 493
Dépenses (sans l'amortissement) (en roupies népalaises)	216 452	719 505	505 430
Solde* (en roupies népalaises)	(123 554)	70 695	(187 933)
Coût par emploi (en dollars des Etats-Unis)	1 108	1 610	7 000

* Les parenthèses indiquent que le solde est négatif.

Observations

Si l'on prend en considération l'amortissement, tous les domaines doivent compter sur les subventions du gouvernement pour faire face à leurs dépenses de fonctionnement et assurer le renouvellement de leur capital fixe, ceci pour les raisons suivantes :

a) Le montant fixe des locations ne tient pas compte de l'augmentation des charges d'entretien;

b) Certaines rubriques de l'accroissement du capital sont incluses dans les dépenses de fonctionnement;

c) Les administrations emploient trop de personnel.

Les recettes perçues par le gouvernement sous forme de taxes payées par les sociétés installées dans les domaines sont supérieures aux subventions annuelles accordées à ceux-ci. Au Népal, la situation actuelle est telle que ces entreprises n'auraient fort probablement jamais été créées si les domaines n'avaient pas existé.

Les domaines industriels ne regroupent que 3,5 % seulement des entreprises du secteur manufacturier. Cependant, si l'on ne tient pas compte des installations pour le traitement du riz et des oléagineux, qui se trouvent en général à proximité de leur source de matières premières, la proportion approche 15 %. Ce pourcentage relativement élevé s'explique par les difficultés que rencontrent les entrepreneurs à trouver, en dehors des domaines industriels, des emplacements pourvus de services adéquats.

Rien ne prouve que la productivité par employé soit plus forte pour les entreprises situées dans un domaine industriel. Les données dont on dispose semblent indiquer que les entreprises des domaines ont un taux de rendement du capital inférieur à la moyenne nationale pour le secteur manufacturier. Ces données sont cependant faussées par le fait que ce taux est élevé dans les nombreuses installations de traitement du riz, en raison de leur faible investissement en bâtiments et en matériel.

Rien n'indique non plus que la présence d'un domaine industriel ait donné naissance à de nouvelles entreprises ou à de nouvelles installations dans son voisinage.

L'administration des domaines ne fournit aucun logement aux cadres ou aux ouvriers. Des zones de loisirs ont été créées à Hetauda et à Balaju mais ont été supprimées dans ce dernier domaine. Il existe des centres médicaux (premiers secours) à Balaju, Patan et Hetauda.

Il n'y a pas de syndicats organisés au Népal. En cas de différend, le Ministère du travail est habilité à intervenir. Le gouvernement peut déclarer qu'une grève est illégale si l'intérêt national est en jeu. Jusqu'ici tous les différends ont été résolus grâce à l'intervention conciliatoire du Ministère du travail.

VIII. Nigéria

Généralités

Le Nigéria est un des pays les plus grands et les plus industrialisés d'Afrique. D'après les statistiques annuelles de la Banque mondiale, il comptait 71 262 300 habitants en 1973. La population active représentait 32,9 % du total de la population en 1963; cette proportion n'a sans doute pas beaucoup changé depuis. Avant qu'on y découvre du pétrole, le pays exportait diverses matières premières telles que fèves de cacao, huile de palme, arachides, coton, caoutchouc, bois, étain et colombe. On estime que 80 % environ de la population vit de l'agriculture. Les grandes industries qui existaient dans les années 50 et 60 étaient concentrées autour de Lagos.

Le pétrole est maintenant le principal produit d'exportation. En 1974, il représentait 93 % des recettes d'exportation (8 milliards 765 millions de dollars des Etats-Unis). Le PIB est passé de 8 milliards 645 millions de dollars des Etats-Unis en 1970, à 14 milliards 410 millions en 1975. Pendant la même période, la contribution du secteur agricole est tombée de 36,0 % à 23,4 %, alors que celle du secteur manufacturier passait de 6,2 à 7,2 % (à prix constants de 1974/75).

Le nombre des entreprises du secteur manufacturier employant au moins 10 ouvriers est passé de 704 en 1970 à 1 054 en 1972, pour redescendre à 1 010 en 1973, avant de retrouver en 1974 le niveau de 1972. Celui des employés a suivi la même courbe jusqu'en 1973 : 128 519 en 1970, 167 626 en 1972 et 169 940 en 1973; les chiffres pour 1974 ne sont pas connus.

En 1972, on estimait à 3 200 000 le nombre des personnes employées dans 1 million de petites entreprises dont 60 000 étaient de petites usines qui formaient le noyau du secteur de la petite industrie et occupaient 200 000 travailleurs, ce qui indiquerait qu'elles employaient proportionnellement moins d'ouvriers par unité que la moyenne des autres entreprises du secteur.

Pour la catégorie des entreprises manufacturières employant au moins 10 personnes, ce sont les secteurs alimentaires (y compris les boissons et le tabac) et textiles (filature, tissage, confection) qui, en 1972, occupaient la première place : 58 % des entreprises et 77 % des emplois; la part des industries mécaniques (travail des métaux, machines, moteurs électriques, matériel de transport, véhicules automobiles) n'était que de 12 % dans le nombre des entreprises et celui des emplois. Pour les entreprises employant moins de 10 personnes, la répartition par branche d'activité n'est pas connue.

Politique du gouvernement

La politique suivie en matière d'industrie est fondée sur le Nigerian Enterprises Promotion Decree de 1972, qui prévoit notamment la création, au niveau national, d'un Nigerian Enterprise Promotion Board et celle d'un Nigerian Enterprise

Promotion Committee dans chaque Etat. Ce texte spécifie les activités industrielles et commerciales qui, à compter de la date d'entrée en vigueur (31 mars 1974), sont exclusivement réservées aux Nigériens et celles où une participation étrangère peut être interdite dans certaines circonstances. Il considère en outre comme une infraction :

a) Le fait qu'un étranger soit entièrement ou partiellement propriétaire d'une entreprise dont le capital-actions versé n'excède pas 200 000 livres ou le chiffre d'affaires 500 000 livres.

b) La création d'une entreprise étrangère de la catégorie précitée, après la date d'entrée en vigueur.

c) Le fait qu'une société, quelle qu'elle soit, dont le capital-actions versé ou le chiffre d'affaires excède les montants précédemment indiqués, ait une participation nigérienne inférieure à 40 %.

La gamme des activités entièrement ou partiellement interdites est très large. C'est ainsi que les étrangers se voient formellement interdire le commerce de détail et ne peuvent pratiquer le commerce de gros que sous certaines conditions – deux domaines où ils avaient occupé une place prédominante. Ces restrictions ont pour conséquence que, d'une part, les étrangers se sont dirigés vers le secteur manufacturier – souvent en s'associant avec des Nigériens – et que, d'autre part, les ressortissants nigériens ont eu toute possibilité de créer des entreprises, surtout dans le secteur de la petite industrie.

Il a été institué un salaire minimum légal, fixé à 60 nairas (96 dollars des Etats-Unis) par mois. Si ce barème paraît effectivement être appliqué dans les villes et les agglomérations par les grandes entreprises, cela est loin d'être la règle dans la petite industrie.

L'importance de la petite industrie dans l'économie nationale a été officiellement reconnue et la politique actuelle a pour objectifs :

- a) La création de nombreux emplois;
- b) La mobilisation des ressources locales en capitaux et compétences;
- c) La décentralisation des industries, notamment vers les zones rurales, afin de réduire les migrations vers les villes;
- d) Le développement des entreprises purement nigériennes.

Cette politique est mise en œuvre par les SSIC (Small Scale Industries Credit Schemes) et les Centres de développement industriel (IDC). Ces organismes existent depuis plusieurs années. Le rôle d'un SSIC est de fournir des crédits (surtout des prêts à long terme pour l'équipement) aux chefs d'entreprises déjà en activité et aux industriels qui se proposent de créer une firme. Le nombre des SSIC doit être augmenté pour qu'il y en ait un par état. Les deux IDC actuellement en service s'occupent de vulgarisation industrielle et de formation professionnelle (gestion et techniques) – celui de Zaria pour les Etats du Nord et celui d'Owerri pour les Etats de l'Est. Un troisième centre a été récemment créé, avec la participation de l'ONUDI, à Oshogbo pour les Etats de l'Ouest, du Centre-Ouest, de Kara et de Lagos; il se spécialisera dans les industries mécanisées et semi-mécanisées du secteur non traditionnel.

Le Ministère de l'industrie du Nigéria a mis sur pied une division pour la petite industrie afin de contrôler l'application de la législation dans l'ensemble du pays. Le Ministère du commerce et de l'industrie de chacun des Etats a créé une division analogue pour promouvoir la petite industrie. Pour coordonner le programme, il a été institué un Conseil national consultatif sur le développement de la petite industrie, composé de représentants du Gouvernement fédéral, du gouvernement de chaque Etat, des chambres de commerce et d'industrie, d'organismes pour la promotion des investissements, d'instituts de financement et des universités disposant de centres de recherche industrielle.

Programme de domaines industriels

Le Gouvernement fédéral se propose de construire un domaine industriel modèle dans chaque Etat. Actuellement, il n'y en a que deux : le domaine de Yaba, à Lagos, et celui d'Enugu dans la ville du même nom (Etat d'Anambra); tous deux sont très petits. Il existe plusieurs lotissements industriels, qui ne sont cependant pas vraiment comparables à des domaines industriels; ils sont, pour la plupart, situés aux environs de Lagos.

Le domaine de Yaba (1,75 ha) a été créé en 1957/1958 pour fournir de l'emploi à certains occupants des logements sociaux récemment construits par le gouvernement. Ce domaine devait accueillir des entreprises artisanales qui, une fois parvenues au stade de la petite industrie, iraient s'installer en des lieux mieux adaptés à leurs activités, laissant ainsi la place à d'autres artisans. Conçu uniquement comme un "domaine pépinière", sans possibilité d'agrandissement, il comprenait 43 ateliers de 182 à 486 m², un atelier central bien équipé et un bâtiment administratif. Pour attirer les locataires, les ateliers étaient et sont encore largement subventionnés. En outre, les éventuelles réparations et modifications sont effectuées par l'administration du domaine à un prix symbolique pour les locataires.

Quelques entreprises ont été expulsées pour non-paiement du loyer et remplacées par d'autres. La compétition pour un emplacement est très serrée. Certains entrepreneurs ont très bien réussi et ont beaucoup augmenté leurs effectifs. Un ou deux ont acheté des ateliers dans les environs mais ont gardé ceux qu'ils avaient sur le domaine. Il a été impossible de persuader les locataires de quitter les lieux lorsque leur entreprise a pris de l'extension car, nulle part ailleurs, ils ne trouvent des emplacements où le loyer soit aussi avantageux.

Le domaine est entièrement occupé par 21 entreprises qui emploient chacune de 2 à 10 ouvriers et, au total, 400 personnes. Certaines entreprises occupent plus d'un atelier. L'atelier central a des activités sans grand rapport avec celles des entreprises locataires; il exécute surtout des commandes venant de l'extérieur. Le domaine est sous le contrôle du Ministère du commerce, de l'industrie et des coopératives de l'Etat de Lagos et il est administré par 69 personnes, ce qui est excessif pour une superficie aussi modeste.

Le domaine d'Enugu (1,8 ha) a été créé en 1964 par la société Eastern Nigeria Industrial Estates Ltd., qui est un organisme gouvernemental. Sa gestion est assurée par 9 personnes sous l'égide du Ministère du commerce, de l'industrie, des coopératives et des transports de l'Etat d'Anambra. Il se compose de 12 ateliers (9 de 485 m² et 3 de 729 m² qui ont été divisés pour former 6 unités), d'un atelier central administré par un gérant et d'un petit bâtiment administratif. Les loyers sont de 60 nairas (96 dollars des Etats-Unis) par mois pour les petits ateliers et de 100 nairas

(160 dollars des Etats-Unis) pour les ateliers doubles, soit la moitié environ des prix pratiqués pour des locaux similaires en ville où le locataire doit payer deux ans de loyer à l'avance avant d'entrer dans les lieux.

Quinze entreprises, employant de 1 à 37 personnes, occupent le domaine. La plus importante assemble des postes de télévision dont les éléments sont importés: c'est une entreprise gouvernementale et les salaires y sont équivalents à ceux des fonctionnaires. Une entreprise au moins paie un ouvrier adulte 1 naira par jour, soit moins de la moitié du salaire légal minimum. Avant de s'installer sur le domaine, la majorité des entreprises avaient déjà une activité à Enugu.

Deux autres ensembles d'ateliers seront construits sur le domaine lorsque les crédits nécessaires seront disponibles.

Le premier lotissement industriel a été créé vers 1950 par le Lagos Executive Development Board (LEDB), près de la zone portuaire d'Apapa. Sont venus ensuite ceux d'Iganje et d'Amuwo-Odofin. Le lotissement d'Apapa est entièrement occupé par 60 entreprises. On ne possède pas de renseignements détaillés sur les deux autres.

Pendant de nombreuses années, le gouvernement s'est employé à éliminer les taudis et à éloigner les industries du centre de Lagos pour améliorer la circulation sur la seule route reliant la ville au continent. Plusieurs organismes locaux ont été affectés à cette tâche. L'un d'eux, l'Ijeka Planning Authority, construisit en 1963 son premier ensemble d'habitations à Ilupeju, à 11 km environ du centre de Lagos. Pour attirer et accueillir les entreprises industrielles, un terrain de 200 ha, qui est devenu le lotissement industriel d'Oshodi, a été acheté en 1965. Actuellement, 50 entreprises y sont installées, qui relèvent pour la plupart du secteur de la petite et de la moyenne industrie et fournissent des emplois aux habitants de l'ensemble d'Ilupeju. Au cours des années qui ont suivi, des zones ont été réservées à l'industrie près des ensembles d'habitations d'Ilupeju (61 ateliers), Isolo/Ilasamaja (57), Matori (43), Gbagada (18) et, récemment, Ogba (70 parcelles attribuées). Les entrepreneurs se montrèrent tout d'abord peu disposés à s'y installer car ces zones sont éloignées du centre de Lagos et du port. Cependant les mesures prises pour l'élimination des taudis, ainsi que l'aggravation de la congestion du trafic, ont contraint bien des entreprises à déménager.

Le nombre important d'usines qui se sont installées dans ces zones peut être attribué à l'afflux de grandes entreprises étrangères causé par l'augmentation des prix du pétrole, à l'interdiction faite aux étrangers de pratiquer le commerce de détail et à l'absence pure et simple d'autres sites.

La société Lagos State Development and Property Corporation (LSDPC), née en 1972 de la fusion des sociétés LEDB et Ikeja and Epe Town Planning Authorities, a poursuivi les travaux entrepris par celles-ci: élimination des taudis du centre de Lagos, création d'ensembles d'habitations pour loger les personnes expulsées et achat de terrains destinés à recevoir des usines qui leur fourniraient du travail.

Les lotissements et zones industriels ne sont en fait que des emplacements réservés à l'industrie. Ils sont dotés de routes revêtues, dont plusieurs ont été intégrées au réseau routier national, et reliés au réseau de distribution d'électricité mais non au réseau de distribution d'eau. Les occupants doivent creuser eux-mêmes leurs puits. Il n'y a pas de service de sécurité et les routes ne sont pas éclairées. Les relations entre la LSDPC, à qui appartient le terrain, et les occupants se réduisent à des relations de propriétaire à locataires. La LSDPC a pour rôle non pas d'encourager les industries mais de les inciter à quitter le centre de Lagos et de les réinstaller près des ensembles d'habitations; elle se borne à entretenir les routes et les divers aménagements prévus dans ces ensembles.

Observations

Bien que le domaine de Yaba ait réussi à améliorer la situation de quelques entreprises artisanales, il n'a guère contribué au développement industriel du pays. Son impact est cependant plus marqué que celui du domaine d'Enugu, dont le rôle consiste seulement, semble-t-il, à fournir des installations bon marché à des entreprises qui existaient déjà. Il reste à savoir quels résultats donneront les nouveaux domaines modèles.

Le Nigéria a manifestement besoin d'autres zones réservées à l'industrie, tout d'abord pour fournir des emplacements aux entreprises désormais trop à l'étroit dans les domaines pépinières, et ensuite pour réduire l'immobilisation de capitaux qu'entraîne pour les futurs entrepreneurs la nécessité de payer d'avance deux ans de loyer pour des installations appartenant à des particuliers.

On ne peut pas dire que les domaines industriels aient vraiment fait augmenter le volume de l'emploi. S'il n'est pas possible d'évaluer les activités des SSIC et des IDC à cet égard, on est en droit de penser que, malgré leur ampleur probablement limitée, elles ont eu cependant un certain effet sur le plan local. Les domaines industriels de Yaba et d'Enugu n'ont certainement pas contribué à déplacer l'industrie vers les zones rurales puisqu'ils se trouvent tous les deux dans des zones urbaines. Par contre, les SSIC et les IDC ont peut-être – là aussi – permis d'accomplir quelques progrès dans cette voie. Un effort considérable a été fait pour encourager la création d'entreprises autochtones, et ce grâce aux IDC – pour la petite industrie – et au Nigerian Centre for Management Development – pour la moyenne et la grande industrie.

IX. Pakistan

Généralités

Le Pakistan — Pakistan occidental avant la sécession du Bangladesh — demeure un pays essentiellement agricole, bien que la contribution de l'agriculture au PIB soit tombée de 33,3 % en 1971 à 30,6 % en 1974. Au cours de la même période, celle du secteur manufacturier — le second par ordre décroissant d'importance dans l'économie du pays — est passée de 14,1 % à 15,2 %. En pourcentage, cette augmentation n'est pas spectaculaire mais, dans l'absolu, elle représente un accroissement de 7 milliards 615 millions à 16 milliards 618 millions de roupies pakistanaises.

En 1971/1972, le Pakistan comptait 62,2 millions d'habitants, inégalement répartis entre les quatre provinces : Pendjab (37,4 millions), Sind (14 millions), Frontière du Nord-Ouest (8,4 millions) et Baloutchistan (2,4 millions). D'après une enquête faite à la même époque, la population active comprenait 18,4 millions de personnes dont 14,3 millions habitaient dans des zones rurales. Le secteur manufacturier employait 2,3 millions de travailleurs (12,5 %), à peu près également répartis entre les zones urbaines et les zones rurales. Les divers services gouvernementaux n'étant pas d'accord sur la définition de la petite industrie, on ne connaît pas avec certitude les efforts respectifs des grandes et des petites entreprises. Pour les premières, les données varient entre 300 000 (1,63 % de la population active) et 427 410 (2,33 %); en conséquence, les chiffres correspondants pour la petite industrie seraient compris entre 1,87 million (10,12 %) et 2 millions (10,87 %). En 1971/1972, le nombre des grandes entreprises — sont considérées comme telles les firmes qui emploient au moins 10 personnes et qui utilisent des machines — était de 3 549. Celui des petites entreprises n'est pas connu mais si on inclut les unités artisanales, il doit être de l'ordre de 400 000.

En valeur absolue, la contribution des petites comme des grandes entreprises manufacturières a augmenté entre 1971 et 1974 mais, en pourcentage, celle des premières a eu tendance à décliner. Si le total des investissements annuels dans l'industrie a augmenté de 12 % pendant cette période, l'accroissement a été de 75 % pour les investissements consacrés à la petite industrie. Il semble que la production brute de la petite industrie et sa contribution au PIB aient été sous-estimées.

Les 3 549 grandes entreprises mentionnées ci-dessus employaient chacune en moyenne 120 personnes. Les industries alimentaires (y compris les boissons et le tabac), les industries textiles (filatures, tissages et confection) et les industries chimiques (surtout le secteur des engrais) groupaient 45,6 % des entreprises et fournissaient 87,6 % des emplois. Pour le travail des métaux, les industries mécaniques et électro-mécaniques, et la construction automobile (y compris l'entretien), les chiffres correspondants étaient 24 % et 9,6 %.

Politique du gouvernement

Lorsque le Pakistan a accédé à l'indépendance, en 1947, il ne possédait pratiquement ni grandes ni moyennes entreprises. L'afflux de réfugiés en provenance de l'Inde a rendu indispensable la création d'un très grand nombre d'emplois. Les industries existantes relevaient pour la plupart du secteur privé. A cette époque, le gouvernement avait pour politique de laisser à celui-ci le soin de développer l'industrie, tout en orientant son expansion par l'octroi de licences et le contrôle des changes. Il était prêt cependant à prendre certaines initiatives si les intérêts privés se révélaient défailants, comme ce fut le cas dans quelques branches : engrais, jute, sucre, construction navale, papier et carton. Aucun secteur industriel n'était la chasse gardée du gouvernement. Les industries patronnées par le gouvernement devaient être financées à l'aide de fonds publics et privés par l'intermédiaire de la société nommée à l'époque West Pakistan Development Corporation.

Ce n'est que pendant la période correspondant au second plan quinquennal (1960-1965) qu'on se préoccupa de la petite industrie. Ce plan prévoyait une augmentation de production de 60 % pour les grandes entreprises et de 25 % pour les petites entreprises et l'industrie de village. Une somme de 75 millions de roupies pakistanaises a été spécialement affectée à la création de domaines industriels pour la petite industrie.

Les objectifs du programme de domaines industriels étaient les suivants :

a) Promouvoir le développement économique de zones arriérées en encourageant les petits investisseurs à créer de nouvelles entreprises, qui bénéficieraient de tous les avantages d'un emplacement aménagé : routes, eau, électricité, égouts et services divers (banque, bureau de poste, dispensaire).

b) Moderniser les industries existantes en mettant à leur disposition les services de techniciens-conseils.

c) Eliminer les taudis afin d'appliquer un plan d'urbanisation et de prévenir une prolifération désordonnée des constructions.

d) Créer des emplois et offrir des possibilités de formation de la main-d'œuvre dans un environnement sain.

e) Mettre des installations communes à la disposition des entreprises industrielles pour les aider à se spécialiser et à se moderniser.

f) Créer des installations d'essais chargées d'assurer le respect des normes.

g) Permettre de fournir plus facilement des services en matière de techniques et de gestion (conseils, formation) et des installations centralisées de fabrication et de contrôle.

h) Instaurer des conditions favorables au développement du marché intérieur et des exportations.

i) Assurer les activités de soutien nécessaires – production de pièces de rechange, réparations.

j) Contribuer à l'établissement d'industries exigeant un type nouveau de compétences et de savoir-faire en facilitant la création d'entreprises grâce à une réduction du montant des investissements nécessaires et à la fourniture de conseils techniques.

La société Pakistan Small Industries Corporation (PSIC), alors West Pakistan Small Industries Corporation, a été fondée en 1959 pour la mise en œuvre du programme de domaines industriels. En 1962, elle a fusionné avec la société Pakistan Industrial Development Corporation (alors West Pakistan Industrial Development Corporation) pour former sa division des petites industries. Lorsqu'en 1970, le Pakistan a été organisé en quatre provinces, le contrôle du développement de l'industrie et des domaines industriels est resté centralisé et assuré par l'Industrial Development Corporation. En 1972, chaque province créa son propre organisme pour gérer les domaines implantés sur son territoire. Ces organismes étaient et sont encore les suivants : Frontier Province Small Industries Development Board, Punjab Small Industrial Corporation, Sind Small Industries and Handicrafts Corporation et Baluchistan Small Industries Corporation.

Programme de domaines industriels

Pour augmenter l'emploi à Karachi, la ville la plus touchée par l'afflux de réfugiés, on a décidé de créer un domaine sur le modèle d'un des domaines existants au Royaume-Uni. En 1948, la société Sind Industrial Trading Estate Ltd. (SITE) a été formée dans ce but. C'est un organisme public, qui, à l'origine, n'avait pas de capital et était financé par des prêts d'Etat. Le Conseil d'administration était composé de fonctionnaires du gouvernement et d'industriels. Des terrains (environ 1 850 ha) ont été mis gratuitement à la disposition de la société pour une longue période. La SITE devait prendre en charge les travaux de réalisation du domaine, qui devaient s'échelonner sur vingt ans, et louer les parcelles aménagées aux entrepreneurs. La société devait se borner à équilibrer son budget : ni bénéfices, ni pertes. Les travaux ont été pratiquement terminés en 1962 et, en 1969, 712 parcelles avaient été louées et 672 usines étaient en exploitation. Rien n'est spécialement prévu pour la petite industrie sur ce domaine et la plupart des firmes qui y sont installées sont des grandes ou des moyennes entreprises.

Devant l'insuffisance de plus en plus manifeste de l'infrastructure sociale à Karachi, le gouvernement a accordé une exonération fiscale temporaire aux nouvelles entreprises installant leur usine en dehors de la capitale. En 1952, la SITE a commencé l'aménagement d'un domaine d'environ 504 ha, à Haiderabad. L'année suivante, l'autorisation de construire à Tando Adam un domaine d'environ 62 ha a été accordée et les travaux commencèrent peu après. En 1963, la SITE entreprit d'établir un nouveau domaine d'environ 381 ha à Kotri. Les trois domaines, pas très éloignés de Karachi, étaient destinés aux grandes et aux moyennes entreprises. Le montant total des dépenses encourues par la SITE jusqu'en 1969 (non compris le domaine de Kotri, pour lequel les renseignements font défaut) est estimé à 48,3 millions de roupies pakistanaises.

Le succès remporté par le domaine de Karachi a incité le gouvernement à créer d'autres domaines dans tout le pays pour la grande industrie. L'étude des projets a commencé en 1961 et en 1962 pour 6 domaines (Peshawar, Sargodha, Jhelum, Multan, Sukkur et Ratimyar Khan), dont le coût total était estimé à 43,5 millions de roupies pakistanaises. A cette époque, il était facile de se procurer des devises et d'obtenir une importante aide étrangère. Le Provincial Industries Department était directement chargé d'allouer des prêts en devises pour la création d'entreprises industrielles. Les projets ont été approuvés en 1963, mais les travaux n'ont pu

commencer qu'en 1965. Entre-temps, le Pakistan était entré en conflit avec l'Inde, les ressources en devises avaient beaucoup diminué et les gouvernements provinciaux n'étaient plus en mesure d'accorder des prêts en devises. Seuls, les projets des domaines de Peshawar (environ 357 ha), de Multan (environ 585 ha) et de Sukkur (environ 439 ha) ont reçu un commencement d'exécution. Leur coût est estimé à 22 millions de roupies pakistanaises. Peu d'entreprises se sont installées sur ces domaines. Celui de Sukkur a été récemment repris par la SITE.

Le programme de construction des domaines pour la petite industrie, amorcé par la PSIC et continué par les Provincial Small Industries Corporations, s'est poursuivi de 1961 à 1974. Le tableau 6 donne des renseignements sur les domaines qui ont été construits au cours de cette période. Les dates et le nombre d'emplois ne sont qu'approximatifs.

TABLEAU 6. RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES DOMAINES CONSTRUITS POUR LA PETITE INDUSTRIE DE 1961 A 1974

Domaine	Année	Superficie approximative (en ha)	Nombre de parcelles	Nombre de parcelles allouées	Entreprises en exploi- tation	Nombre estimatif d'emplois
Gujranwala (P)	1961	43	305	301	116	2 735
Sialkot (P)	1963	41	330	135	48 (?)	2 246
Gujrat (P)	1962	29	398	195	40	603
Bahawalpur (P)	1964	21	197	94	8	135
Lahore 1 (P)	1967	4	33	31	6	151
Lahore 2 (P)	1974	21	276	80	4	89
Sukkur (S)	1964	46	301	77	13	272
Larkana (S)	1964	24	313	31	4	47
Karachi 2 (S)	...	1	—	—	12	...
Peshawar (F. du N.O.)	1962	23	295	186	19	508
Quetha (B)	1961	18	104
Total		271	2 552	1 130	270	6 806

Note : P = Pendjab; S = Sind; F. du N.O. = Frontière du Nord-Ouest; B = Baloutchistan.

Des ateliers artisanaux ont été installés à Gujranwala (50 ateliers), Sialkot (50), Gujrat (24) et Sukkur (5); tous ont été attribués. Le domaine de Karachi-2 ne comporte que des ateliers artisanaux.

Le montant total de dépenses approuvé par la société Punjab Small Industries Corporation pour les domaines destinés à la petite industrie était de 15,15 millions de roupies pakistanaises. Ne sont pas compris dans ce chiffre les intérêts à payer sur le capital emprunté et les frais de fonctionnement du domaine de Lahore-2 qui relève du Ministère du plan et du logement du Gouvernement du Pendjab. Le coût d'un emplacement d'atelier est de 161 861 roupies pakistanaises par hectare.

De nouveaux domaines industriels sont prévus dans les quatre provinces : trois au Pendjab, sept dans la province de la Frontière du Nord-Ouest, huit dans le Sind et deux dans le Baloutchistan. Les domaines du Pendjab seront relativement importants (de 21 à 42 ha). Dans la province de la Frontière du Nord-Ouest, tous sauf deux auront une superficie inférieure à 14 ha. La société Sind Small Industries and Handicraft Corporation a l'intention de créer des mini-domaines d'environ 2,1 ha dans chaque arrondissement de province. Le coût estimatif des domaines actuellement approuvés s'élève à 44,7 millions de roupies pakistanaises.

On ne possède pas de renseignements sur les services collectifs, à part ceux qui ont été fournis pour les domaines du Sind et du Baloutchistan concernant l'infrastructure de base. Au Pendjab, on a créé un institut de céramique sur le domaine de Gujrat, un centre de réparation de matériel sportif et une unité de traitement du caoutchouc et des matières plastiques sur le domaine de Sialkot, ainsi qu'un centre de services pour la petite mécanique dans le domaine de Gujranwala. Il y a également un centre de développement pour le travail des métaux à Sialkot et une tannerie modèle et un atelier de fabrication de chaussures à Gujranwala. Dans la province de la Frontière du Nord-Ouest, un centre de travail du bois a été établi sur le domaine de Peshawar.

Observations

Les domaines industriels peuvent être divisés en trois catégories, selon qu'ils sont destinés aux grandes et moyennes entreprises, aux petites entreprises, ou aux ateliers artisanaux. Cependant, les catégories ne sont pas aussi nettement tranchées dans la réalité. Les taux d'occupation pour la catégorie "grandes entreprises" ne sont pas connus, sauf pour le domaine de la SITE à Karachi (près de 100 %). Les ateliers artisanaux sont, semble-t-il, tous occupés. Le taux d'occupation pour la catégorie de la petite industrie est en général peu élevé, sauf à Gujranwala, Lahore-1 et Peshawar: il était très bas au départ, exception faite de Gujranwala et Sialkot, bien que dans ces domaines les industriels bénéficiaient de prêts en devises d'un montant considérable.

Il est difficile de savoir avec précision quel est le nombre des emplois fournis par les domaines de la petite industrie car les travailleurs saisonniers ou occasionnels ne sont pas inclus dans les statistiques. Une estimation du nombre total d'emplois dans les 11 domaines existants (1975) donne le chiffre de 8 000, soit environ 0,4 % des emplois de la petite industrie manufacturière.

La plupart des domaines de la petite industrie ont été établis en une seule et même opération, sans échelonnement des travaux en fonction des besoins, ce qui a eu pour conséquences des investissements non rentables et la détérioration des installations sur les emplacements restés inoccupés.

On estime que les loyers sont en grande partie subventionnés, la proportion allant de 15,1 % pour Peshawar à 43,3 % pour Lahore-1. Aucune subvention n'est accordée dans les domaines de Bahawalpur et de Sialkot. Cependant, la renégociation des loyers a soulevé des difficultés à Sialkot quand on s'est aperçu que le montant des locations serait bien supérieur à ce qui avait été calculé à l'origine.

On estime à 138 millions de roupies pakistanaises le total des investissements, y compris ceux qu'ont effectués les industriels sur les domaines du Pendjab et à 11 000 le nombre d'emplois lorsque toutes les unités en construction fonctionneront. L'investissement par travailleur sera de 12 600 roupies pakistanaises. La majorité des personnes qui seront employées dans les domaines le sont déjà dans les entreprises de la région.

A la mi-1975, des prêts en devises, s'élevant à 76 millions de roupies pakistanaises ont été consentis à la petite industrie manufacturière. De ce montant, 24 millions de roupies pakistanaises du capital n'étaient pas encore arrivés à échéance, mais les 52 millions restants étaient à terme échu. Cette situation reflète le caractère précaire de la position financière des entreprises de ce secteur. L'emprunt porte sur 400 projets dont 291 pour l'Etat du Pendjab.

Les objectifs visés par la politique des domaines industriels n'ont été que très partiellement atteints. En général, les domaines n'ont guère réussi à attirer de nouvelles entreprises. Quelques-unes des firmes déjà établies dans les environs s'y sont installées. Il y a très peu d'activités de sous-traitance à l'intérieur des domaines. Le nombre des entreprises est trop faible pour avoir un effet marqué sur l'urbanisation. Les domaines destinés à la petite industrie ont englouti des ressources financières considérables, compte tenu des maigres résultats obtenus.

X. Sénégal

Généralités

En 1970, le Sénégal avait, d'après les estimations, 3 922 920 habitants et une population active de 1 647 800 personnes (42 %), dont la grande majorité travaillait dans le secteur agricole et, pour la plupart, ignorait l'économie de marché. Entre 1970 et 1973, le PIB est passé de 230 milliards de francs CFA (828,2 millions de dollars des Etats-Unis) à 346,7 milliards de francs (1 575 200 dollars des Etats-Unis). Au cours de cette période, la contribution du secteur agricole au PIB est passée de 28 à 37 % et celle du secteur manufacturier de 11,3 à 11,7 %. Entre 1965 et 1973, cette dernière n'a augmenté que de 12,4 %, contre 34,7 % pour celle de l'agriculture.

Les statistiques en provenance de différentes sources ne concordent pas toujours, mais dans l'ensemble, le nombre des entreprises manufacturières et des emplois qu'elles ont créés semble avoir nettement baissé au cours des dernières années. Ceci ne s'applique pas forcément aux entreprises artisanales (on en compte environ 6 000 rien que dans la région de Dakar) et à la petite industrie.

Si l'on ne possède pas de renseignements récents sur la composition du secteur manufacturier, qui comprend vraisemblablement diverses entreprises importantes, on sait qu'en 1967, l'industrie alimentaire (y compris les boissons et le tabac) rassemblait 33 % des entreprises et fournissait 40 % des emplois. Venaient ensuite un groupe composite comprenant diverses branches des industries des textiles et du cuir (11 % des entreprises et 28 % des emplois) et l'industrie mécanique (25 % des entreprises et un peu moins de 10 % des emplois).

Le nombre total des entreprises n'était que de 204. Une étude effectuée en 1970 par une mission de la Commission économique européenne (CEE) a avancé le chiffre de 190. D'après une autre source, le nombre de travailleurs du secteur manufacturier était de 15 000 (0,91 % de la population active) pour la même année. Ceci indique que le pays est au tout premier stade de l'industrialisation et que celle-ci progresse très lentement.

Politique du gouvernement

La politique industrielle du gouvernement n'est pas connue de manière précise. Certains de ses objectifs seraient les suivants : promotion de l'entreprise indigène, "africanisation" de la petite industrie, répartition régionale de l'industrie plus équitable. Une institution officielle, la Société nationale d'études et de promotion industrielle (SONEPI) a été chargée de tous les aspects de l'industrialisation dans l'ensemble du pays.

Le principal objectif de la SONEPI est d'aider les entrepreneurs africains à créer de petites et de moyennes entreprises industrielles, en leur fournissant une assistance dans les domaines suivants : formation aux techniques de gestion et d'administration,

études de faisabilité pour la réalisation de projets, financement de projets, gestion et écoulement des produits des entreprises nouvellement créées, assistance technique pour l'utilisation des ateliers et la mise au point de produits nouveaux.

Le principal obstacle à la création de nouvelles entreprises est le manque de capitaux. Un entrepreneur ne peut obtenir un prêt à moyen terme d'une banque sénégalaise que s'il est en mesure de financer lui-même jusqu'à 35 % de son projet. Dans la plupart des cas, ce n'est pas possible. Pour pallier cette difficulté, la SONEPI a institué deux fonds, le Fonds de participation et le Fonds de garantie, qui sont financés par le gouvernement, par la Caisse centrale de coopération économique et par la Banque centrale avec l'aide de la France et de la République fédérale d'Allemagne.

Le Fonds de participation permet à la SONEPI d'apporter au capital social d'un projet les fonds nécessaires pour que l'entrepreneur puisse réunir les 35 % du coût du projet exigés par l'organisme de crédit. Les conditions attachées à cette participation sont les suivantes : la majorité des fonds (ceux qui proviennent de l'entrepreneur, plus ceux de la SONEPI) et les gestionnaires doivent être sénégalais, et l'entrepreneur s'engage à prendre à son compte la part de la SONEPI dès qu'il a remboursé le prêt bancaire. Le Fonds de garantie permet à la SONEPI de garantir des prêts pour l'achat d'équipement. Jusqu'en mars 1975, ces mesures ont rendu possible la création de 34 entreprises. Grâce à une mise de fonds d'environ 50 millions de francs CFA (230 000 dollars des Etats-Unis), on a pu réaliser des investissements s'élevant au total à 1 milliard 050 millions de francs CFA (582 millions pour les moyennes entreprises et 468 millions pour la petite industrie).

Pour promouvoir le développement des entreprises sénégalaises et répartir équitablement la petite industrie dans le pays, la SONEPI s'emploie notamment à créer des domaines industriels. En 1969, le gouvernement a même exhorté la SONEPI à construire un domaine industriel dans chaque province.

Le gouvernement, de son côté, autorise l'importation hors taxes des machines, équipements et matières premières nécessaires, et prévoit pour les entreprises industrielles nouvellement créées une exemption de l'impôt sur les bénéfices pendant cinq ans si elles sont installées dans la région de Dakar (Cap-Vert) et huit ans si elles sont installées ailleurs dans le pays. Les mêmes avantages sont offerts aux petites entreprises à condition que la gestion et 60 % au moins du capital soient entre les mains de Sénégalais. Les entreprises installées sur les domaines ne bénéficient pas de dégrèvements fiscaux particuliers.

Programme de domaines industriels

Au Sénégal, tous les périmètres industriels comportent au moins des emplacements aménagés et des bâtiments. On appelle "domaines industriels" ceux qui sont réservés à la petite industrie et aux entreprises artisanales. Une concentration de moyennes et de grandes entreprises est une "zone industrielle".

Pour créer un domaine industriel, il faut d'abord former une société de gestion qui en assurera le financement et l'administration. Le capital de la société est souscrit par le gouvernement et/ou par la SONEPI, par la chambre de commerce locale, par de grandes sociétés nationales, par des particuliers et (pour un montant symbolique) par les entreprises choisies comme futurs locataires.

Il n'y a actuellement au Sénégal que deux domaines industriels, celui de Thiès (DITH) et celui de Ziguinchor. Ce dernier commence à peine à fonctionner.

Le domaine industriel de Thiès est situé à environ 70 km de Dakar, sur l'emplacement d'un ancien camp militaire français. Le terrain, de 3 ha de superficie, et les bâtiments qui y sont construits ont été offerts à la SONEPI en 1967 par le gouvernement. Il y a 5 000 m² d'espace couvert, dont 500 sont occupés par l'administration. Le domaine est dirigé par la SONEPI au nom de la Société de gestion de Thiès, dont le capital est de 13,6 millions de francs CFA. Le total des investissements effectués dans le domaine, y compris ceux des locataires, est passé de 11,16 millions de francs CFA, en 1970, à 57,53 millions, en 1975. La société a reçu des Etats-Unis et de la Belgique des prêts s'élevant à 9,6 millions de francs CFA. Près de 75 % des nouveaux investissements au cours de cette période proviennent des bénéfices réalisés.

Neuf entreprises se sont installées sur le domaine. Le nombre total d'emplois est passé de 75 en 1971 à 138 en 1975. Cinq entrepreneurs ont augmenté leur chiffre d'affaires de façon substantielle au cours de cette période, les autres en sont encore au niveau artisanal. Au mieux, ils ont atteint le niveau de rentabilité; certains ne travaillent que périodiquement. Aucun entrepreneur n'a quitté le domaine.

La gestion du domaine est assurée à temps partiel par un responsable de la SONEPI. Deux jours par semaine, trois autres personnes de la SONEPI particulièrement qualifiées assurent la formation des travailleurs et conseillent les entrepreneurs. En outre, un conseiller de l'ONUDI en matière de planification de produit et de promotion des ventes apporte son concours ainsi que trois instructeurs bénévoles – dits "volontaires de progrès" – assez inexpérimentés.

Les seules recettes de la Société sont les loyers, qui sont fixés à 30 francs CFA (0,14 dollar des Etats-Unis) par mètre carré et par mois, soit environ un cinquième des prix pratiqués dans le secteur privé. Malgré ces conditions avantageuses et bien qu'aucun loyer ne soit exigé pour la première année d'occupation, les arriérés de loyers s'élèvent à 2 millions de francs CFA. Le domaine doit donc compter sur le soutien de la SONEPI.

Le gouvernement ayant manifesté son intention de créer un domaine industriel dans la province de Ziguinchor, la chambre de commerce de la capitale du même nom, située à environ 300 km au sud de Dakar à vol d'oiseau (mais le trajet est beaucoup plus long par la route) a acheté en 1970 un terrain déjà construit dans les environs, à Katenta. La société de gestion de Ziguinchor a été formée en 1973 avec un capital de 8,27 millions de francs CFA. On s'est aperçu qu'il était impossible d'utiliser comme ateliers les bâtiments existants en raison de leur taille et de leur mauvais état; leur adaptation ayant été jugée trop onéreuse et les fonds étant insuffisants pour construire de nouveaux bâtiments, rien n'a été fait.

Une organisation religieuse, le Centre professionnel de Nema, principal actionnaire de la Société de Ziguinchor, avait une imprimerie et un atelier de mécanique bien équipé. Le prêtre responsable de ces installations aurait voulu que la Société reprenne le matériel de ces deux entreprises et l'installe dans les nouveaux bâtiments du domaine industriel. Faute de nouveaux bâtiments, ce projet n'a pu être réalisé. La SONEPI n'était pas intéressée par les presses de l'imprimerie mais, en revanche, elle a acheté les machines de l'atelier de mécanique. Bien que cet équipement soit toujours installé au Centre professionnel de Nema (la Société paie un loyer minime et perçoit les bénéfices réalisés), il forme le noyau du domaine. L'atelier est dirigé par deux ressortissants sénégalais compétents. Afin de promouvoir l'africanisation de la petite industrie, le Centre professionnel de Nema a transféré à chacun d'eux des parts de la Société pour une valeur de 100 000 francs CFA, comme prime d'encouragement.

En 1974, la Société de gestion de Ziguinchor a acheté un nouveau terrain (1,25 ha) à l'endroit exact où devait être construit un pont sur la Casamance. La société italienne qui avait obtenu le contrat pour la construction du pont a loué le terrain à la Société de gestion pour 100 000 francs CFA par mois pour la période des travaux – environ quatre ans. Le contrat de location stipule que tous les bâtiments et installations construits par le contractant resteront la propriété de la Société. Ce site devrait devenir le domaine industriel de Ziguinchor. Il paraît anormal qu'une société de gestion d'un domaine pratiquement inexistant soit à même de faire état de dividendes.

Des domaines industriels sont prévus à Dakar, Kaolack et Saint-Louis. Celui de Dakar sera construit avec l'aide de la République fédérale d'Allemagne. Un terrain de 32,4 ha a été acheté, et les travaux seront réalisés en plusieurs tranches. La première couvrira 7 ha pour un coût estimatif de 7 780 000 deutsche marks, la contribution de la République fédérale d'Allemagne étant de 6 460 000 deutsche marks. En raison de l'augmentation des prix, on pense que cette contribution approchera les 8 millions de deutsche marks. Il devrait s'écouler environ six ans entre le commencement des travaux sur le site et l'occupation des ateliers.

Le projet a été très sérieusement étudié par la Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung (GOPA). Cette société a examiné la candidature de nombreuses entreprises artisanales qui souhaitaient s'installer dans le domaine, et en a finalement retenu 26.

Les recherches préliminaires entreprises par la SONEPI pour la réalisation du domaine de Kaolack sont relativement avancées et le Gouvernement du Brésil a accepté de fournir une aide technique et financière. Les experts brésiliens et la SONEPI ne se sont pas encore mis d'accord sur tous les détails du projet. Le site choisi a une superficie de 2,3 ha et les investissements prévus sont de l'ordre de 221 millions de francs CFA (1 million de dollars des Etats-Unis).

Le futur domaine de Saint-Louis n'en est encore qu'à la phase de planification. Un terrain de 1,8 ha a été retenu. Il ne semble pas que les arrangements financiers aient déjà été arrêtés. Le gouvernement espère recevoir une aide de la République fédérale d'Allemagne.

Pour répondre aux besoins des moyennes et des grandes entreprises, deux zones industrielles ont été créées à Dakar. L'une, qui est pratiquement dans la ville, est entièrement occupée. L'autre, près du port, groupe principalement des entreprises de traitement de poissons. La SONEPI a acheté un site de 18 ha à Thiaroye, sur la route de Thiès, et l'aménage à l'intention de moyennes entreprises; deux usines sont en construction.

Le gouvernement se propose de construire une zone franche adjacente au port et à l'aéroport de Dakar. La superficie totale de cette zone sera de 600 ha, dont 200 ont déjà été achetés. Pour promouvoir ce projet, on a constitué une société d'aménagement et de promotion de la zone franche industrielle, avec un capital initial de 71 millions de francs CFA.

Observations

Les domaines de Thiès et de Ziguinchor n'ont eu sur le développement industriel qu'une influence négligeable. Au total, 10 entreprises seulement s'y sont installées et 4 d'entre elles au moins sont restées artisanales.

Les efforts promotionnels de la SONEPI, notamment l'utilisation qui a été faite des Fonds de participation et de garantie, ont réussi à encourager de nouveaux investissements. Cependant, le nombre des entreprises est minime, comparé à l'ampleur du problème, ce qui est peut-être inévitable aux tout premiers stades de l'industrialisation.

Quant à réaliser une meilleure répartition de la petite industrie dans le pays, les domaines industriels n'y ont guère contribué jusqu'ici. Le nombre des entreprises installées à Thiès n'a pas augmenté et aucune d'elles n'a quitté le domaine pour chercher à s'agrandir ailleurs. Certaines unités n'ont prospéré que grâce aux avantages fournis par le domaine.

Les futurs domaines de Dakar (première tranche), de Kaolack et de Saint-Louis ne pourront accueillir que 56 petites entreprises. Or, il en existe environ 6 000 à Dakar et 5 000 à Kaolack. Quels que soient les résultats obtenus, ils seront forcément insignifiants compte tenu de l'ampleur du problème. Sauf peut-être à Dakar, la création de ces domaines, en raison de l'investissement en capitaux, en main-d'œuvre et en compétences qu'elle exige, n'est pas justifiée.

XI. Sri Lanka

Généralités

La population active de Sri Lanka était, en 1975, de 4 480 000 personnes dont 343 400 (7,4 %) travaillaient dans des entreprises manufacturières, soit à leur compte, soit comme employés rémunérés ou non. Ce secteur étant relativement restreint, sa contribution au PIB n'a pas dû être importante.

Pour créer une entreprise industrielle, même petite, il faut l'autorisation du Ministère de l'industrie et des affaires scientifiques (MISA). La future entreprise fait l'objet d'un examen portant sur divers aspects dont le plus important – et probablement celui qui explique l'obligation d'obtenir ses activités. Environ 61 % des matériaux utilisés dans le secteur manufacturier sont importés.

A la mi-1975, le nombre total d'entreprises industrielles dont la création a été approuvée s'élevait à 3 376; trois secteurs (confection, cuir et caoutchouc, pâte et papier) en absorbaient 40 %. On estime qu'environ 90 % des entreprises approuvées étaient de petites unités (ateliers dont l'investissement, équipement compris, n'excède pas 500 000 roupies de Sri Lanka). Viennent s'y ajouter quelque 2 000 petites entreprises qui ne sont pas enregistrées au MISA. Le sous-secteur de la petite industrie tient une place très importante parmi les industries manufacturières : on pense qu'il fournit 85 % des emplois et assure 65 % de la production. Même si on ne tient pas compte du tissage manuel et de l'artisanat, qui relèvent des industries de village, l'élément organisé de ce sous-secteur fournit 71 % des emplois et 40 % de la production brute, et absorbe environ 15 % de l'investissement total dans l'industrie.

Un sondage entrepris par la Banque centrale de Ceylon a estimé la production industrielle, en 1975, à 5 966 millions de roupies de Sri Lanka pour 1 489 entreprises employant au total 107 944 personnes. Par rapport à 1974, la valeur de la production totale est comparable (4 349 millions de roupies de Sri Lanka) mais le nombre des entreprises et celui des employés semblent sous-évalués (2 344 et 114 583 respectivement)⁶.

La répartition des entreprises manufacturières est très inégale : en ce qui concerne la petite industrie, 66 % d'entre elles se trouvent dans le district de Colombo et 18 % dans ceux de Jaffna Kanda, Kalutara et Matara, tandis que le reste (16 %) est dispersé dans 17 autres districts.

Politique du gouvernement

Les principaux objectifs de la politique industrielle du gouvernement, d'après le plan quinquennal, sont les suivants :

- a) Accroître le volume de l'emploi;

⁶ *Yearbook of Industrial Statistics*, édition de 1975 (publication des Nations Unies, numéro de vente : 77.XVII.7).

- b) Intensifier la fabrication des produits essentiels de consommation courante pour répondre à la demande croissante des catégories de population à bas revenu;
- c) Créer des industries de base pouvant fournir des intrants à d'autres industries;
- d) Implanter des entreprises industrielles dans les zones rurales pour y augmenter l'emploi et assurer une meilleure utilisation des matières premières locales;
- e) Minimiser les besoins en devises pour l'investissement et l'achat de matières premières;
- f) Orienter la croissance industrielle vers le développement des exportations.

Pour atteindre ces objectifs, le gouvernement se propose de réserver au secteur public l'industrie lourde, celle des biens de production et toute autre industrie de base qu'il jugera appropriée.

Dès 1936, il avait été envisagé de recourir à la formule des domaines industriels pour promouvoir l'industrie, mobiliser les capitaux privés et réduire l'exode rural, mais le contexte industriel requis faisait alors défaut. La question n'a été reprise sérieusement qu'à la fin des années 50, époque à laquelle l'industrie avait atteint un certain degré de développement et où il devenait manifestement nécessaire de prévoir, dans la région de Colombo, des emplacements pour les entreprises industrielles.

Programme de domaines industriels

En 1960 a été créée la société Industrial Estates Corporation dont l'objectif était de construire un domaine industriel. Il semble qu'à l'époque, il n'ait pas été question de mettre sur pied un ensemble de domaines. La société a reçu, en tant que subvention pour constituer son capital, un crédit exempt d'intérêt, fixé initialement à 2,5 millions de roupies de Sri Lanka, qui a pu être obtenu grâce à un emprunt au trésor public au taux de 4 à 4,5 % d'intérêt. En accord avec le gouvernement, l'United States Operation Mission a fourni des crédits d'un montant égal au capital versé de la société et détaché auprès de celle-ci des experts pour l'aider dans ses activités. Quelque 29 ha de terrain ont été achetés à Ekala, près de Colombo, pour la création d'un domaine. La première tranche de travaux a commencé en 1962 et les premiers ateliers sont entrés en service en 1963. La seconde tranche a démarré en 1966. Les 43 ateliers de 96 à 100 m² qui ont été construits sont tous occupés par 26 entreprises employant au total 1 218 personnes. Il est question d'étendre le domaine pour y installer 7 autres ateliers.

Un Conseil du développement industriel a été créé en 1966 pour aider la petite industrie et pour coordonner les programmes concernant son expansion. Le Conseil a fusionné en 1969 avec l'Industrial Estates Corporation, dont il a repris les activités qui, à l'époque, consistaient simplement à gérer le domaine d'Ekala. Le gouvernement a autorisé le Conseil à élargir le programme de domaines industriels en créant des domaines à Kandy, Jaffna et Galle.

A Pallekelle, près de Kandy, un domaine de 31 ha a été prévu. La première tranche du projet couvrait 17,2 ha. La construction des ateliers a commencé en 1969 et la première entreprise a été ouverte en 1972. Les services communs n'ont été terminés qu'en 1975. Le domaine se compose actuellement de 34 ateliers dont 27

sont occupés, mais pas uniquement par des entreprises industrielles. Une firme de textiles occupe huit ateliers, et deux autres locataires ont chacun deux ateliers. Quatre entreprises seulement peuvent être considérées comme relevant de la petite industrie.

En 1972, la construction des bâtiments a commencé dans un troisième domaine, situé à Atchuvvely, près de Jaffna. Sur les 27 ha de terrain qui ont été achetés, 10,4 ont été aménagés. On a bâti 36 ateliers de 127 m² chacun, dont 14 ont été alloués, mais 3 entreprises seulement occupant 10 ateliers fonctionnent actuellement. A Boossa, près de Galle, un terrain de 31 ha a été réservé pour la création d'un domaine industriel. Les travaux ont commencé en 1970 avec la construction du bâtiment administratif et de celui de la direction. Les avis sont partagés sur le bien-fondé des plans prévus à l'origine pour ce domaine. La presque totalité du domaine, sauf 4 ha, a été cédée à un organisme du secteur public.

Le Conseil du développement industriel de Sri Lanka étudie des propositions concernant la création de domaines sur trois autres emplacements.

Observations

Les domaines industriels ne disposent que d'installations en location. Les loyers sont calculés pour un amortissement du prix de revient de chaque parcelle sur 40 ans à 5 %. En raison de divers facteurs (prix du terrain, type de construction, inflation, etc.), les loyers sont plus élevés à Pallekelle et à Atchuvvely, c'est-à-dire en milieu rural ou semi-rural, qu'à Ekala, près de la capitale, Colombo. En outre, les loyers des deux premiers domaines sont supérieurs à ceux qui sont pratiqués dans le voisinage. C'est le contraire à Ekala. Ceci explique peut-être pourquoi il s'est formé une liste pour le domaine d'Ekala alors que les deux autres domaines ne sont pas entièrement occupés, et pourquoi le domaine de Pallekelle est occupé dans une proportion relativement élevée par des organismes gouvernementaux.

Le fait de n'offrir aux entreprises que des locaux en location a peut-être entravé leur expansion. Le Conseil n'a rien prévu pour l'extension des installations. Si une entreprise est trop à l'étroit dans les ateliers qu'elle occupe, elle peut être obligée de chercher à s'installer ailleurs. Le Conseil a accepté le principe d'un plan location-vente, mais uniquement pour les domaines de Pallekelle et d'Atchuvvely, alors que cela aurait été bien plus nécessaire pour celui d'Ekala.

Le domaine d'Ekala n'a pas été spécialement conçu pour la petite industrie et on n'y trouve aucune entreprise employant moins de 9 personnes. Les deux autres domaines ont été construits pour les petites entreprises, mais Pallekelle n'en compte que deux de cette catégorie et à Atchuvvely aucune. Il n'y a en fait pas de restriction en ce qui concerne l'admission des entreprises sur aucun des domaines.

Il y a peu d'installations communes sur les domaines. Tous ont un poste de premiers secours et une cantine mais aucun n'a de banque, de poste, d'entrepôt ou d'atelier à usage commun. Il y a à Pallekelle et à Atchuvvely une salle de conférence dans le bâtiment administratif et des locaux pouvant recevoir un atelier central. Dans aucun des domaines il n'a été prévu de logements pour les ouvriers, ni de services de vulgarisation industrielle. Un centre de formation doit être établi à Pallekelle pour le personnel administratif et technique.

Les domaines de Pallekelle et d'Atchuvvely sont mal situés. Le premier devait être la zone industrielle d'une nouvelle ville satellite, mais le projet a été abandonné. En conséquence, le domaine est isolé et les communications routières et téléphoniques

avec Kandy, qui se trouve à 10 km de là, sont médiocres. Le réseau de distribution d'eau n'a été installé que bien après l'implantation des entreprises. Le domaine d'Atchuvely est mal desservi, tant par route que par rail, et n'est toujours pas relié au réseau téléphonique.

Il semble que certaines matières premières locales soient utilisées à Ekala et à Pallekelle. Au domaine de Kandy, on ne fait guère appel au talent des artisans qui abondent cependant dans la région. Aucun des domaines n'a entraîné la création d'industries ou d'installations connexes dans son voisinage. A Ekala, une nouvelle commune s'est développée et deux sociétés multinationales ont établi leurs usines sur des terrains adjacents au domaine.

Les seuls produits d'exportation des domaines sont les conserves de fruits et les articles en cuir en provenance d'Ekala. La valeur des exportations ne représente que 3 % environ de la valeur totale de la production du domaine. Neuf entreprises du domaine d'Ekala ont entre elles des relations commerciales, sans que l'on puisse toutefois vraiment parler de sous-traitance. Il n'existe d'échanges entre entreprises ni à Pallekelle ni à Atchuvely.

A la date où a été établie la présente étude, l'effectif total des 37 entreprises installées dans les 3 domaines était de 2 199 personnes (1 218 à Ekala, 875 à Pallekelle, 106 à Atchuvely), ce qui ne représente que 1,9 % des travailleurs et 1,6 % des entreprises dans le secteur manufacturier. Le coût par emploi créé, d'après les investissements effectués par le gouvernement et par les entreprises locataires (pour ces dernières, usine et machines uniquement) était de 13 670 roupies de Sri Lanka (1 580 dollars des Etats-Unis) pour Ekala et de 24 700 roupies de Sri Lanka (2 852 dollars des Etats-Unis) pour Pallekelle; les chiffres ne sont pas absolument comparables car le prix des machines a augmenté au cours de la période durant laquelle les divers domaines sont entrés en service.

On ne peut pas dire que le programme de domaines industriels ait beaucoup contribué à faire atteindre les objectifs visés par la politique industrielle du gouvernement. Quelques résultats positifs ont été enregistrés quant à la création d'emplois et à l'utilisation des ressources locales. On peut considérer le domaine d'Ekala comme une réussite : 3 seulement de ses entreprises locataires ont échoué, alors que 15 se sont installées hors du domaine pour s'agrandir. Les domaines créés dans des zones rurales ont eu un effet négligeable sur leur industrialisation.

XII. Turquie

Généralités

La Turquie est devenue un Etat moderne au début des années 50 et n'a cessé, depuis, de déployer des efforts considérables – qui ne sont pas restés sans succès – pour transformer la structure de son économie et assurer à ses habitants un niveau de vie plus élevé. Le PIB par habitant est passé de l'équivalent de 230 dollars en 1950 à l'équivalent de 822 dollars en 1975, mais il est encore le plus bas d'Europe. Le taux annuel d'accroissement démographique, qui est très élevé (2,4 %), et l'augmentation rapide de la population urbaine ont obligé le gouvernement à opérer une sévère ponction sur les ressources publiques pour mettre en place une certaine infrastructure sociale et économique, qui demeure cependant insuffisante.

En 1975, la population active comptait 16 350 000 personnes, dont environ 1 243 000 (7,6 %) travaillaient dans le secteur manufacturier. Les statistiques en provenance de sources diverses donnent pour le nombre d'emplois dans l'industrie des chiffres très différents. Dans certains cas, la situation est rendue encore plus confuse par le fait que l'on tient compte seulement des travailleurs assurés. Le nombre des entreprises varie également dans de grandes proportions. Un recensement des industries, effectué en 1970, donne les chiffres suivants :

<i>Importance de l'entreprise d'après les effectifs</i>	<i>Nombre d'entreprises</i>	<i>Nombre d'employés déclarés</i>	<i>Nombre réel d'employés</i>
10 ou plus	4 415	443 401	449 301
5-9	7 701	30 840	47 160
3-4	28 732	42 001	95 465
2	46 803	21 753	94 023
1	86 887	3 631	88 259
Total	174 538	541 726	774 209

On ignore si l'ensemble du secteur manufacturier a été couvert par cette étude, mais il semble bien que non. En tout cas, un fait est certain : il y a une majorité écrasante de petites entreprises.

Le développement économique n'est pas entravé par le manque de main-d'œuvre. On estime qu'il y a chaque année environ 440 000 nouveaux demandeurs d'emplois, dont 150 000 seulement trouvent du travail.

En 1972, la production du secteur manufacturier était pour 37 % le fait des industries alimentaires (boissons et tabac inclus) et pour 16 % celui de l'industrie textile. Cependant, les industries moins traditionnelles (métallurgie de base, construction mécanique, produits pétroliers) ont connu une rapide expansion au cours des années 60 et assurent maintenant 40 % de la production de ce secteur, dont la contribution au PNB est passée de 9 % en 1950 à 18 % en 1973 (aux prix de 1968). Les changements dans la répartition de la production sont les suivants :

	1950	1963	1968	1972	1977 (plan)
	<i>(En pourcentage)</i>				
Biens de consommation	67,8	50,2	50,1	46,6	38,3
Biens intermédiaires	21,3	31,6	38,1	39,4	44,2
Biens d'investissement	10,9	18,2	11,8	14,0	17,5

Il convient de noter la prépondérance numérique des petites entreprises (moins de 9 employés). En Turquie, un très grand nombre, sinon la majorité, d'entre elles sont disséminées dans le quartier des affaires et dans les zones résidentielles des centres urbains. Même si un quartier industriel se développe, il est rapidement absorbé par l'agglomération urbaine. Les petites entreprises sont trop à l'étroit dans des locaux mal éclairés et souvent insalubres, et il ne leur est pas possible de s'agrandir. Une grande partie des activités qui devraient être effectuées dans les locaux le sont sur la voie publique, ce qui crée un engorgement du trafic au détriment de la population comme à celui des entrepreneurs eux-mêmes dont l'entreprise stagne par manque d'espace.

Dès 1954, plusieurs chefs de petites entreprises de Konya, mécontents de leurs installations et ne pouvant trouver de locaux appropriés en ville, formèrent un comité pour construire leurs propres ateliers. Le comité (qui, depuis, est devenu une coopérative) a acheté de ses propres deniers 20 ha de terrain et a recruté des consultants pour dresser les plans du domaine et des bâtiments, avec l'assistance du Ministère de la reconstruction, dont relève l'urbanisation. Les travaux ont commencé en 1959 mais, en 1965, la coopérative a eu des difficultés financières et a demandé une aide au Ministère de l'industrie et de la technique, qui, à cette époque, avait une politique en matière de domaines industriels. Le Ministère a essayé d'apporter quelques modifications à la conception du domaine, mais les travaux étaient déjà trop avancés; il a toutefois posé comme condition de son assistance que les membres de la coopérative qui menaient des activités de services (commerce de détail, restauration, etc.) soient mis en demeure de la quitter. Ce domaine (Maram), qui a été achevé en 1968, compte maintenant 537 bâtiments industriels et emploie, estime-t-on, de 3 500 à 4 500 personnes, selon l'époque de l'année. Le coût total en a été jusqu'à présent de 16 millions de livres turques dont 7 millions prêtés par le gouvernement.

Ce n'est pas là le seul cas où la construction d'un domaine industriel a été due à une initiative privée avant l'application d'une politique de domaines industriels par les pouvoirs publics.

Politique du gouvernement

Au cours du premier plan quinquennal de développement (1963-1967), le gouvernement a ébauché sa politique d'accélération de l'industrialisation en favorisant la création de domaines industriels. Ses principaux objectifs étaient les suivants :

- a) Assurer des conditions de travail meilleures et plus sûres dans la petite industrie;
- b) Promouvoir un esprit de coopération parmi les petites entreprises dans divers secteurs d'activités.

c) Regrouper des entreprises et des ateliers disséminés pour pouvoir leur fournir des installations communes et promouvoir leur complémentarité, contribuant ainsi à leur développement et à leur intégration;

d) Créer un moyen de décentralisation industrielle pour assurer un développement plus équilibré, et notamment le développement des zones les plus déshéritées;

e) Promouvoir et faciliter la sous-traitance entre grandes et petites entreprises;

f) Favoriser le développement des petites entreprises existantes, de préférence à la création de firmes nouvelles;

g) Permettre aux divers services de vulgarisation dépendant du gouvernement d'atteindre plus rapidement et plus efficacement les petites entreprises;

h) Décongestionner le trafic des grandes villes, où sont installées la plupart des petites entreprises, pour mettre en œuvre un programme d'urbanisation.

Il s'agit donc essentiellement de réinstaller les petites entreprises. Plusieurs municipalités avaient auparavant pris des arrêtés mettant les petites entreprises en demeure de quitter les zones urbaines, mais cette mesure n'a guère eu d'effet. Il a été décidé de ne promouvoir que les entreprises existantes car, selon le Ministère de l'industrie et de la technique, il y a dans le secteur de la petite industrie suffisamment de capacités sous-utilisées pour assurer, pendant un certain temps, l'expansion désirée.

Sous réserve de l'application de certaines procédures et de la conformité à certains critères, le Ministère accorde des crédits pour la construction d'ateliers et d'installations communes sur un domaine industriel. Normalement, le prêt est calculé pour couvrir 60 % du coût de construction; dans certaines zones le pourcentage peut atteindre 80 %, et dans des cas exceptionnels 90 et même 100 %. Le taux d'intérêt annuel est de 5 % et dans certaines zones de 3,5 %. Le prêt est remboursable sur dix ans avec une période de grâce d'une année. Les crédits sont accordés uniquement à un organisme d'exécution qui est créé dans le but de construire le domaine et ne peut être dissous qu'une fois le prêt remboursé. Il n'est pas prévu de prêts à des particuliers pour l'achat de terrains et d'équipements ou pour la mise en place de l'infrastructure.

La première condition essentielle pour obtenir un prêt est la création d'un organisme d'exécution. Pour la petite industrie, c'est généralement une municipalité ou une coopérative qui remplit cette fonction (dans le cas d'une zone industrielle destinée à de grandes entreprises, les crédits peuvent être accordés à une chambre de commerce). D'autres critères concernent les types d'industries qu'il est envisagé d'accueillir sur le domaine (en sont exclues les industries alimentaires et les industries de la chaussure en cuir), les installations existantes et les conditions de travail pour la petite industrie dans la localité, la proportion de chômeurs, l'existence avérée d'entrepreneurs potentiels, et la possibilité d'écouler les produits fabriqués, d'accroître l'utilisation des matières premières et d'améliorer les relations avec les industries plus importantes. Si ces critères sont satisfaits, le Ministère fait une enquête qui porte sur les points suivants : structure socio-économique de la petite industrie dans la région, infrastructure existante, activités et solvabilité des membres de la coopérative ou des entrepreneurs qui souhaitent s'établir dans le domaine, site envisagé, autres sites possibles, installations communes proposées. Lorsque d'autres sites peuvent entrer en ligne de compte, on prend en considération le prix des

terrains, l'infrastructure, les risques de pollution, la structure du sol, les moyens de transport et la possibilité d'acquérir ultérieurement des terrains adjacents pour accroître la superficie du domaine.

Si les résultats de l'enquête sont positifs, un groupe d'études comprenant un économiste, un ingénieur et un architecte se joint au conseil d'administration de l'organisme d'exécution pour établir un projet définitif qui est parfois le résultat d'un compromis entre le conseil d'administration, ses consultants et le groupe. L'organisme d'exécution est alors à même de mener des négociations pour l'achat d'un terrain et la réalisation de l'infrastructure. Le gouvernement, qui juge du sérieux de l'opération d'après la manière dont le conseil d'administration utilise ses propres fonds à cet effet, prend ensuite les dispositions nécessaires pour la fourniture des crédits au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Le terrain et ses aménagements servent de caution pour le prêt.

Programme de domaines industriels

Il serait sans doute inexact de dire que le gouvernement a un programme de domaines industriels, dans le sens habituel du terme. La création d'un domaine est due à l'initiative d'une coopérative, ou d'une municipalité, ou encore, comme c'est le cas pour une zone industrielle importante, d'une chambre de commerce. Le gouvernement peut imposer ses priorités en accordant ou en refusant son aide financière.

A la fin de 1975, la situation se présentait comme suit :

<i>Nombre total de domaines</i>	<i>Nombre de domaines recevant une aide du gouvernement</i>
Achevés	29
En construction	44
En projet	13
Total	86
	27
	39
	13
	79

Il existe en outre deux "zones industrielles" (domaines industriels pour grandes et moyennes entreprises sur lesquels chaque entrepreneur doit veiller lui-même à la construction de ses installations) à Bursa et à Manisa.

Le nombre des domaines figurant sous la rubrique "travaux commencés" varie considérablement d'une année à l'autre, sans doute du fait que l'on considère comme date de commencement des travaux celle à laquelle la demande d'aide a été approuvée. De 1962 à 1975, la cadence moyenne de construction, pour des tranches de trois ans, a progressivement augmenté, à part un léger ralentissement au début des années 70. En ce qui concerne les domaines bénéficiant d'une aide, la situation, à la fin de 1975, était la suivante : 5 762 ateliers sur les domaines achevés et 12 948 déjà construits ou en construction sur les domaines en cours d'aménagement.

Le coût des 27 domaines achevés ayant reçu une aide s'est élevé à 234 175 229 livres turques (15 610 000 dollars) se décomposant ainsi :

	<i>Livres turques</i>
Coût total des bâtiments	203 630 634
Terrain et infrastructure (15 %)	30 544 595
	<hr/> 234 175 229
Crédits alloués par le gouvernement pour les domaines en construction bénéficiant d'une aide, la situation est la suivante :	
	96 328 098
Coût total des bâtiments	1 362 985 920
Terrain et infrastructure (15 %)	204 447 888
	<hr/> 1 567 433 808
Crédits alloués par le gouvernement	395 662 400

Le coût d'un atelier est de 40 897 livres turques sur les domaines achevés et de 121 056 livres turques sur les domaines en construction.

Le plafond des crédits qui peuvent être accordés pour des domaines situés dans des zones normales étant fixé à 60 % du coût des bâtiments, les montants correspondants seraient de 122 178 380 livres turques pour les 27 domaines achevés et de 818 391 552 livres turques pour les 39 domaines en construction. On voit donc que les organismes d'exécution n'ont pas jugé nécessaire de faire appel à tout le crédit dont ils pouvaient bénéficier.

Observations

Aucun renseignement n'a été publié concernant le nombre d'employés assurés travaillant dans les entreprises établies dans les domaines industriels. Si l'on ne tient pas compte des entreprises n'ayant qu'un employé, la moyenne, pour celles qui emploient au plus 9 personnes, est de 2,84 par entreprise. On a noté que dans les deux ans qui suivent son installation sur un domaine, un entrepreneur double le nombre de ses employés. En supposant, comme on l'a fait dans le rapport d'évaluation n° 1 (voir annexe II au document ID/WG.231/1), qu'en moyenne une entreprise établie sur un domaine emploie 4 personnes, le nombre potentiel des emplois sur les domaines achevés bénéficiant d'une aide est de 23 048 ($5\,762 \times 4$) dont 6 684 ($5\,762 \times (4 - 2,84)$) emplois nouveaux. Les chiffres équivalents pour les domaines en construction seraient 51 792 et 15 020. Le nombre total des emplois sur les domaines bénéficiant d'une aide serait de 74 840 lorsque tous les domaines encore en construction seront achevés. Si tel est le cas en 1978, année où la population active pourrait compter environ 18 millions de personnes, les effectifs des domaines recevant une aide en représenteraient approximativement 4,2 %. Dans l'hypothèse où le nombre des emplois dans le secteur manufacturier augmenterait de 5 % par an, il serait alors de 960 328 (non compris les entreprises n'ayant qu'un employé), et les domaines bénéficiant d'une aide occuperaient environ 8 % des travailleurs de ce secteur.

La plupart des entreprises installées sur les domaines industriels ont des activités liées à la réparation des automobiles et des machines agricoles. Etant très nombreuses, ces entreprises se sont spécialisées, ce qui s'est traduit par un important volume d'échanges à l'intérieur de chaque domaine. Certaines d'entre elles se sont

lancées dans la fabrication de pièces de rechange pour voitures, camions et tracteurs et y ont si bien réussi qu'elles sont devenues des fournisseurs accrédités à cet égard.

Reste à savoir dans quelle mesure la politique des domaines industriels a atteint ses objectifs, compte tenu du fait qu'environ 22 % des petites entreprises manufacturières (9 employés au plus et 2 au moins) occuperont les emplacements prévus sur les domaines.

a) Les conditions de travail se sont incontestablement améliorées, mais les risques courus par les entreprises n'ont pratiquement pas diminué;

b) Un meilleur esprit de coopération s'est établi entre les entreprises, comme l'indique le développement des échanges et de la sous-traitance à l'intérieur des domaines;

c) Les domaines ont certainement permis de regrouper des ateliers et entreprises, mais la mise en place des installations communes a été très longue;

d) Une ligne nord-sud passant par Samsun et Gaziantep divise le pays en deux parties approximativement égales; c'est dans la partie occidentale, qui a toujours été la plus développée, que l'on trouve tous les domaines achevés, sauf 4, alors que 7 seulement des 39 domaines en construction et 5 des 19 en projet sont dans la partie orientale. La nouvelle répartition des industries ne favorise pas encore équitablement les zones arriérées;

e) La sous-traitance a connu une considérable expansion;

f) La politique qui consiste à ne promouvoir que les petites entreprises existantes a été inspirée par le fait que la capacité de production dans ce secteur est nettement sous-utilisée. Si la plupart des entrepreneurs qui viennent s'établir sur un domaine augmentent leur équipement, les installations sont encore loin de fonctionner à pleine capacité;

g) Les services de vulgarisation sont inexistant, sauf sur le domaine modèle de Gaziantep. Il était prévu de créer un service de vulgarisation à l'échelle nationale, mais le projet est en suspens;

h) Dans la mesure où les entreprises qui se sont réinstallées sur des domaines viennent d'une zone où la circulation est devenue très difficile, cette politique est un succès, car les municipalités ne permettent pas que les emplacements évacués servent de nouveau à ces fins industrielles.

On peut estimer que, dans l'ensemble, la politique des domaines industriels a presque atteint ses objectifs et n'a pratiquement rien coûté au gouvernement.

Annexe I

DIRECTIVES A L'INTENTION DES CONSULTANTS CHARGES DE L'ETUDE

Généralités

1. Si de nombreux domaines industriels fonctionnent à l'heure actuelle dans divers pays en développement, on sait que le nombre des entreprises industrielles qui y sont installées est en général peu élevé et, pour certains, infime. L'étude vise à préciser les circonstances dans lesquelles les investissements, consacrés aux programmes de domaines industriels, se sont révélés justifiés, et les facteurs qui influent sur la prospérité de ces domaines. Quel est le type idéal d'entreprise pour les domaines industriels ? Quelles sont les dimensions optimales d'un domaine dans différentes conditions ?

2. Le but primordial de cette étude est de présenter des résultats et conclusions pouvant servir à l'élaboration de décisions intéressant les programmes d'appui aux domaines industriels et, notamment, les programmes pour la promotion de la petite et de la moyenne industrie. Il importe donc de réunir des données permettant d'évaluer l'impact du programme de domaines industriels et notamment sa contribution éventuelle au développement de l'industrie dans le pays en général, et dans la région et la localité considérées en particulier.

3. Les renseignements nécessaires à l'analyse devraient être réunis à différents niveaux et provenir de plusieurs sources, notamment :

- a) Services gouvernementaux centraux ou nationaux et ministères;
- b) Fonctionnaires locaux et régionaux;
- c) Organismes officiels de développement, institutions ou sociétés de caractère régional;
- d) Organismes spécialisés, chargés, par exemple, de la création de tel ou tel domaine industriel ou de la promotion de la petite industrie;
- e) Directeurs de domaines industriels et personnel local ou experts internationaux affectés aux domaines industriels;
- f) Directeurs, gérants et employés d'entreprises industrielles.

4. Les domaines industriels servent à atteindre deux objectifs principaux :

- a) La création de nouvelles entreprises, surtout dans le secteur de la petite et de la moyenne industrie;
- b) Le transfert d'entreprises ne disposant pas d'espace suffisant pour assurer leur expansion ou contraintes de déménager par suite de nouvelles mesures d'aménagement urbain.

Il faut disposer de statistiques détaillées pour déterminer la mesure dans laquelle les divers domaines contribuent aux efforts faits pour atteindre ces deux objectifs, compte tenu du fait que le redéploiement s'accompagne en général d'une expansion et d'une modernisation.

5. Un aspect important à étudier lors de l'évaluation des programmes de domaines industriels est celui des dépenses à engager pour la création de ces domaines. On sait que les investissements concernant l'infrastructure, les bâtiments d'usine et les services varient considérablement selon les domaines et les pays. Il importe aussi de distinguer entre les prévisions de dépenses et les dépenses réellement effectuées, et de déterminer les coûts de création des domaines industriels en fonction des divers emplacements possibles et de certains facteurs, tels que le volume de production ou le nombre d'emplois créés. Le calcul des coûts des domaines, par rapport à d'autres programmes qui peuvent avoir des objectifs similaires, présente aussi un intérêt, de même qu'une classification des coûts de différents domaines, d'après le nombre des installations offertes. D'après ce dernier critère, on peut envisager trois catégories de domaines, encore que dans l'un des cas il serait plus exact de parler seulement de lotissements industriels. La terminologie utilisée devrait être celle du pays en cause et les réalisations qui, dans ce pays, sont classées comme "domaines industriels" devraient être retenues dans l'étude, même si dans l'acception habituelle donnée à cette expression elles ne sont pas considérées comme tels.

6. On peut définir comme suit les trois types de domaines industriels :

a) Terrain viabilisé et divisé en parcelles vendues ou affectées aux entrepreneurs qui y construisent eux-mêmes les bâtiments dont ils ont besoin, et sont généralement tenus de respecter certaines normes établies en la matière;

b) Terrain viabilisé et divisé en lots qui sont, soit vendus ou loués tels quels à des entrepreneurs assurant eux-mêmes la construction des ateliers, soit dotés de bâtiments normalisés, édifiés par l'administration du domaine qui les met en vente ou en location;

c) Terrain divisé en lots sur lesquels l'administration construit des bâtiments normalisés qu'elle met en location, et assure certains services.

7. Il est important d'étudier les résultats obtenus pour chacun des types de domaines mentionnés ci-dessus, notamment en ce qui concerne le coût d'établissement et le rythme d'occupation, ainsi que la mesure dans laquelle chacun d'eux répond aux besoins des entrepreneurs et correspond à leurs ressources financières. Il faut disposer de données détaillées sur la vente, le prix des parcelles, les emplacements d'ateliers et les loyers, suivant le cas.

8. Les domaines industriels s'efforcent d'offrir des services diversifiés. De fait, l'un des grands avantages qu'on leur attribue est précisément de pouvoir offrir aux petites entreprises des services d'appoint, dans un espace réduit. La gamme des services offerts est étendue et elle diffère beaucoup d'un domaine à l'autre. Dans certains cas, il s'agit uniquement de services utilitaires tels que stations-service, réfectoires pour le personnel ou banques. D'autres domaines offrent des ateliers communs et des services de vulgarisation ou de commercialisation, et certains disposent d'un bureau d'études techniques et parfois d'un laboratoire. L'aspect technique devrait être évalué en fonction de l'efficacité par rapport aux coûts ou à tout autre facteur pertinent. Il pourrait être intéressant, le cas échéant, de mesurer également le degré d'utilisation des services par des clients installés hors du domaine.

9. Les données devraient être rassemblées à deux niveaux : celui de l'ensemble du pays et celui des divers domaines. Il faudra, si possible, rechercher des données portant sur plusieurs domaines dans chaque pays, mais l'enquête devrait être axée sur des domaines précis plutôt que sur l'ensemble du programme national, en la matière. On s'efforcera avant tout de réunir des renseignements sous forme quantifiée. Dans les cas où cela sera impossible, il faudra recourir à des descriptions.

10. Les sources de renseignements devraient être répertoriées avec indication des nom, adresse et numéro de téléphone, ce qui permettra de retrouver l'origine de l'information et, le cas échéant, d'obtenir des renseignements supplémentaires ou de procéder à des vérifications.

Données intéressant l'ensemble du pays

11. En compilant les données concernant l'ensemble du pays, il convient de procéder de la façon suivante :

a) Dénombrer les domaines industriels du pays et, si possible, préciser leur emplacement, ainsi que la date à laquelle ils ont été créés et la date depuis laquelle ils sont occupés en totalité. Il est important d'avoir des données sur les délais enregistrés entre les différentes phases de la création du domaine : planification, construction, occupation en totalité. On indiquera également les avantages accordés pour inciter les entrepreneurs à s'installer dans les domaines;

b) Quantifier les ressources financières allouées aux programmes des domaines en indiquant les sources de financement — étrangères ou nationales — et la répartition des fonds entre la construction et l'aménagement du terrain, d'une part, et les services d'experts étrangers ou nationaux, d'autre part;

c) Classer les entreprises industrielles par ordre croissant d'après le nombre d'employés (de 1 à 5; de 6 à 10; de 11 à 50; de 51 à 200; plus de 200) et indiquer leur répartition dans le pays et dans les divers domaines;

d) Décrire le type d'entreprise d'après les secteurs représentés dans les domaines industriels;

e) Indiquer le nombre total d'emplois pour l'ensemble de l'industrie du pays et pour les seuls domaines industriels;

f) Spécifier la répartition géographique des domaines industriels, en donnant le nombre des entreprises et des ouvriers dans les grands centres urbains (plus de 200 000 habitants), dans les agglomérations urbaines plus petites (de 20 000 à 200 000 habitants), et dans les zones rurales (moins de 20 000 habitants);

g) Dénombrer les entreprises installées dans les domaines (en les classant d'après leur dimension et en précisant s'il s'agit d'entreprises réinstallées ou de nouvelles unités industrielles);

h) Indiquer le taux de renouvellement des entreprises, en précisant le nombre des entreprises qui ont quitté le domaine, les raisons de leur départ et les principaux facteurs qui ont influé sur le taux de renouvellement. Indiquer également, pour chaque domaine, le nombre des entreprises installées et celui des emplacements disponibles, en précisant les critères de sélection;

i) Indiquer quel a été le rendement des investissements dans les domaines et préciser le montant total des recettes correspondant à la location ou à la vente d'emplacements d'usine et à la fourniture de services techniques. Présenter séparément, le cas échéant, les coûts d'infrastructure et les coûts relatifs aux bâtiments d'usine. Calculer également le taux de rendement des investissements pour les seuls services techniques.

Projets de création de domaines

12. Lorsque des projets pour la création de nouveaux domaines sont élaborés, il convient de prendre en considération les facteurs suivants :

- a) Nombre des domaines dont la création est envisagée et nombre probable des usines et emplois correspondants;
- b) Coûts totaux et sources de financement;
- c) Calendrier du programme de réalisation des domaines.

13. Décrire le lieu d'implantation des domaines et indiquer s'ils sont plus spécialement destinés à accueillir des entreprises existantes ou des unités nouvelles. Donner des précisions sur les critères appliqués pour la sélection de l'emplacement des domaines.

14. Décrire les activités relevant des secteurs secondaire et tertiaire qui se sont développés par suite de la création des domaines, en indiquant le nombre estimé des emplois correspondants.

15. Indiquer quelles réalisations d'infrastructure, locale ou régionale, peuvent être considérées comme une conséquence directe ou indirecte de la création des domaines industriels : réseau routier, électrification, adduction d'eau, réseaux d'égouts, logements urbains, etc.

16. La sous-traitance est-elle pratiquée dans les domaines industriels, autrement dit de petites entreprises travaillent-elles pour le compte d'entreprises plus importantes? Dans l'affirmative, donner une estimation de la valeur de ces commandes de sous-traitance et indiquer les produits sur lesquels elles portent. Décrire, le cas échéant, les perspectives qui s'offrent à cet égard.

17. La création de domaines industriels a-t-elle contribué à l'accroissement des exportations? Dans l'affirmative, estimer les recettes totales d'exportation de chaque domaine. Recenser les principaux produits d'exportation et donner une indication des possibilités de développement existantes en la matière.

18. Dans quelle mesure de petites entreprises se sont-elles créées en dehors des domaines industriels? Sont-elles plus ou moins prospères que celles des domaines? Préciser les types d'entreprises qui se sont développées, surtout en dehors des domaines industriels, et la nature de leur production, et indiquer les principales raisons de leur réussite ou de leur échec.

19. La création de domaines industriels a-t-elle favorisé le progrès social dans la localité ou dans la région, notamment par suite de la construction de logements ou d'installations de loisirs sur les domaines?

20. Des syndicats ont-ils été créés dans les domaines industriels? Donner des détails.

21. Exposer les principaux problèmes d'ordre écologique qui se posent aux domaines. Donner des précisions concernant la fourniture d'électricité, de gaz ou d'eau, ainsi que l'évacuation des ordures ou des effluents.

Données à fournir sur des domaines particuliers

22. Les données concernant des domaines particuliers doivent faire apparaître les points suivants :

a) Coûts de création du domaine et sources de financement – étrangères ou nationales;

b) Type de gestion du domaine et son statut : établissement public, organisme privé ou coopérative ? Efficacité de l'organisation, notamment pour ce qui est de l'affectation des emplacements;

c) Installations physiques (emplacement des ateliers, zones de stockage, services et/ou centres techniques), services financiers, services de commercialisation – notamment exposition de produits – et moyens de promotion; difficultés éventuelles en ce qui concerne la fourniture des services et les rapports clients-domaines.

23. Donner des précisions sur l'utilisation des services offerts dans le domaine, notamment par les centres techniques ou les centres de vulgarisation.

24. Rendement des investissements : indiquer le rapport entre les recettes et les investissements en précisant pour ces derniers la part qui revient à l'infrastructure, à l'installation des bâtiments et à la mise en place des services techniques.

25. Comment sont fixés les prix d'achat ou les loyers des terrains destinés aux ateliers et le montant des services ? Indiquer toutes modifications dans les prix ou dans leur mode d'établissement survenues depuis la création du domaine.

26. Quels sont les principaux secteurs industriels représentés dans le domaine et leur production ? Donner des précisions sur l'emploi.

27. Quantifier les exportations et les recettes d'exportation des ateliers installés dans le domaine (volume et valeur). Indiquer les principaux produits d'exportation et évaluer les possibilités de développement.

28. Dans quelle mesure la sous-traitance est-elle pratiquée dans le domaine ? Donner une valeur approximative pour les contrats de sous-traitance, indiquer les principaux points sur lesquels ils portent et évaluer les perspectives d'expansion en la matière.

29. Dans quelle mesure les ateliers installés dans le domaine utilisent-ils les matières premières locales ?

30. Quelles sont les perspectives en ce qui concerne l'installation de nouveaux ateliers pour la transformation de matières premières locales ?

31. Dans quelle mesure les produits du domaine sont-ils vendus sur place ? Indiquer les produits ou services répondant aux besoins de la population locale qui étaient précédemment importés d'autres régions.

32. Des services consultatifs, de vulgarisation ou de formation sont-ils fournis aux entreprises installées dans le domaine ? Quelle a été leur incidence ?

33. Les entreprises installées dans le domaine sont-elles la propriété :

- a) D'étrangers ?
- b) De ressortissants du pays établis dans une autre région ?
- c) D'entrepreneurs locaux ?

34. Indiquer la répartition des ateliers du domaine (classés par dimension) entre les catégories suivantes :

- a) Ateliers réinstallés en raison de l'exiguïté des bâtiments qu'ils occupaient dans une ville;
- b) Ateliers nouvellement créés;
- c) Ateliers transférés d'autres parties du pays.

35. Combien d'ateliers ont quitté le domaine :

- a) Pour cause de faillite ?
- b) Pour un transfert vers des installations plus importantes ?
- c) Pour d'autres raisons ?

36. Préciser les antécédents socio-économiques des entrepreneurs en décrivant leurs activités précédentes; établir, si possible, une distinction entre les ateliers réinstallés et les nouvelles unités.

37. Décrire la situation financière générale des entreprises en dénombrant, si possible, celles qui font des bénéfices, celles qui couvrent leurs frais et celles qui travaillent à perte. Indiquer quels sont les principaux problèmes des entreprises en difficulté. Dans quelle mesure la petite industrie s'est-elle développée dans le voisinage du domaine industriel ? Indiquer les types d'entreprises créées et leur gamme de production. Les entreprises situées en dehors du domaine ont-elles fait appel aux services offerts par celui-ci ?

38. La création du domaine a-t-elle eu des répercussions sociales ? Dans l'affirmative, préciser et décrire ses conséquences directes ou indirectes pour la communauté.

Annexe II

DOCUMENTS PRESENTES LORS DE LA REUNION

<i>Cote</i>	<i>Titre</i>
ID/WG.231/1	Evaluation report on industrial estates No. 1 – Turquie <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/2	Evaluation report on industrial estates No. 2 – Cuba <i>F. C. Helm</i>

<i>Cote</i>	<i>Titre</i>
ID/WG.231/3	Evaluation report on industrial estates No. 3 – Equateur <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/4	Evaluation report on industrial estates No. 4 – Pakistan <i>J. Sigurdson</i>
ID/WG.231/5	Evaluation report on industrial estates No. 5 – Sénégal <i>C. R. Droesch</i>
ID/WG.231/6	Evaluation report on industrial estates No. 6 – Iran <i>D. Wall</i>
ID/WG.231/7	Evaluation report on industrial estates No. 14 – Inde (Etat de Mysore) <i>N. Somasekhara</i>
ID/WG.231/8	Evaluation report on industrial estates No. 9 – Malaisie <i>A. Neilson</i>
ID/WG.231/9	Evaluation report on industrial estates No. 10 – Népal <i>A. Neilson</i>
ID/WG.231/10	Evaluation report on industrial estates No. 12 – Soudan <i>C. R. Droesch</i>
ID/WG.231/11	Evaluation report on industrial estates No. 7 – Nigéria <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/12	Evaluation report on industrial estates No. 13 – Inde <i>V. Hogg</i>
ID/WG.231/13	Evaluation report on industrial estates No. 11 – Sri Lanka <i>R. K. Vepa</i>
ID/WG.231/14	Evaluation report on industrial estates No. 8 – Argentine <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
ID/WG.231/15	Rapport général <i>C. R. Wynne-Roberts</i>
UNIDO/IOD.16	Report on the industrial estates programme in six countries <i>ONUDI et Organisme suédois de développement international</i> Major issues in planning and design of industrial estates in the least developed countries <i>Programme des Nations Unies pour le développement</i>
<i>N. Somasekhara</i>	The Efficacy of Industrial Estates in India (Delhi, Vikas, 1975)



كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

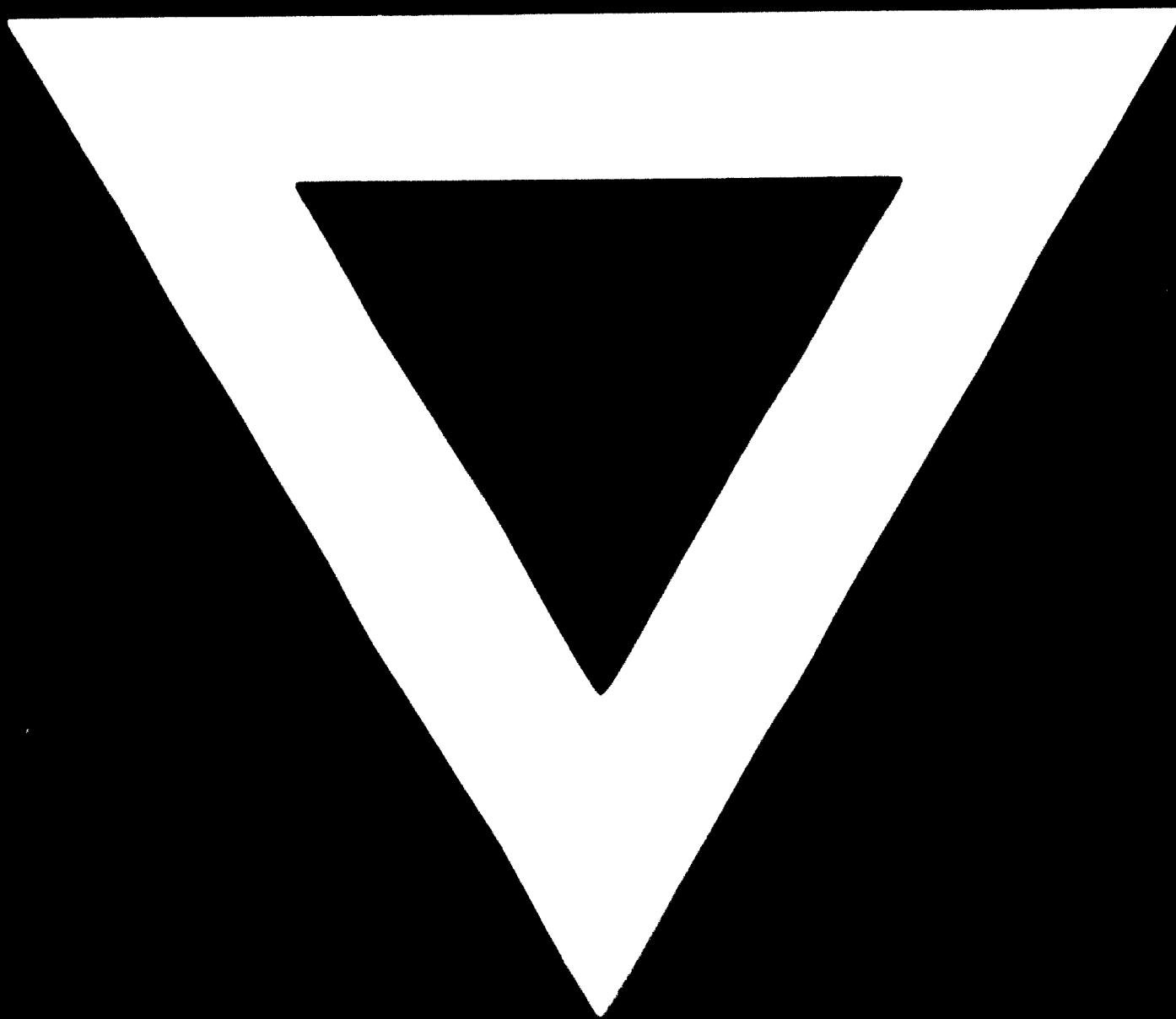
КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу : Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

B-656



81.11.24