



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



09301-F



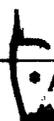
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Distr.
GENERALE
ID/CONF. 4/3*
30 août 1979
FRANÇAIS
Original : ANGLAIS

TROISIEME CONFERENCE GENERALE DE L'ONUDI
New Delhi (Inde), 21 janvier - 8 février 1980

Points 4 b) et 5 de l'ordre du jour

**L'INDUSTRIE
A L'HORIZON 2000
NOUVELLES
PERSPECTIVES**

 • Avant-tirage d'une publication des Nations Unies à paraître ultérieurement.

Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

L'INDUSTRIE A L'HORIZON 2000 - NOUVELLES PERSPECTIVES

Vienne (Autriche)

Septembre 1979

AVANT-PROPOS

Une étude sur la coopération internationale dans le domaine de l'industrie a été entreprise par l'ONUDI pour donner suite à la résolution 3362 (S-VII) adoptée, à sa septième session extraordinaire, tenue en septembre 1975, par l'Assemblée générale des Nations Unies, qui a invité les Etats Membres à réaliser cette étude en commun. Le paragraphe 7 de la Partie IV de la résolution 3362 (S-VII) stipule ce qui suit : "Une étude devrait être entreprise en commun par tous les gouvernements sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel et en consultation avec le Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, en tirant le plus possible parti des connaissances, de l'expérience et des moyens disponibles dans le cadre du système des Nations Unies, sur les méthodes et mécanismes d'une coopération financière et technique diversifiée qui soient adaptés aux besoins particuliers et changeants de la coopération internationale en matière industrielle, ainsi que sur un ensemble général de directives pour la coopération industrielle bilatérale. Un rapport d'activités sur cette étude devrait être présenté à l'Assemblée générale lors de sa trente et unième session." A la suite d'une réunion d'éminentes personnalités convoquée à Vienne par l'ONUDI en septembre 1976, il a été décidé que l'Organisation ferait cette étude à l'intention des pays membres. Un premier projet en a été présenté pour examen à une deuxième réunion de personnalités éminentes organisée à Vienne par l'ONUDI en juin 1979 et lors d'une réunion interorganisations des Nations Unies tenue en juillet 1979. Le présent projet définitif de l'étude, présenté sous la seule responsabilité de l'ONUDI, est destiné à être examiné par les Etats Membres, conformément à la résolution 3362 (S-VII), et par la troisième Conférence générale de l'ONUDI, qui se tiendra en janvier-février 1980 à New Delhi (Inde).

Le cadre de l'étude ayant été élargi, on lui a donné le nouveau nom de "L'industrie à l'horizon 2000 - Nouvelles perspectives." Elle s'inspire du principe fondamental que la restructuration de l'économie mondiale doit impliquer une restructuration de l'industrie mondiale et, en fait, coïncider avec elle. On y propose, pour accélérer dans la pratique les courants internationaux de ressources au sein des pays du Sud et à leur profit; des mécanismes novateurs qui sont autant de moyens concrets d'atteindre l'objectif retenu à Lima pour l'industrialisation du Tiers monde et d'instaurer un nouvel ordre économique international.

La présente étude comprend deux parties. La première partie doit servir de document de négociation à la troisième Conférence générale. Elle expose les vues de l'ONUDI sur l'évolution de la conjoncture internationale et fait valoir ce que l'Organisation considère comme étant une nouvelle chance de réduire, grâce à la coopération internationale, les écarts marqués entre les pays riches et les pays pauvres. Pour l'ONUDI, il ne fait pas de doute que, servie par des stratégies internationales judicieuses, l'industrie peut apporter une contribution de premier ordre au relèvement du niveau de vie des pays en développement, où vivent les trois-quarts de l'humanité. Huit propositions principales appelant, en la matière, de nouvelles initiatives sur le plan de la coopération internationale, sont présentées dans la première partie de l'étude.

ii)

Dans la deuxième partie, on fait l'inventaire et l'analyse des problèmes de l'industrialisation du Tiers monde et de ses perspectives. Pour l'essentiel, on y expose les arguments qui fondent les propositions présentées dans la première partie.

Quelques volumes supplémentaires seront publiés pour la troisième Conférence générale. On y trouvera les renseignements de base utilisés pour l'étude, ainsi qu'une brève analyse des domaines concernés par les transferts internationaux de ressources, ainsi que certaines études rédigées par des consultants.

Avec cette version définitive de l'Etude conjointe et les autres volumes composant l'étude sur "L'industrie à l'horizon 2000 - Nouvelles perspectives", l'ONUDI espère avoir apporté une contribution positive, pour modeste qu'elle soit, à cette entreprise urgente qu'est la mobilisation des ressources de l'industrie mondiale en vue de soulager la misère de ceux qui n'ont rien et dont la patience risque de s'user avant longtemps.

Vienne
Août 1979

Abd-El Rahman Khane
Directeur exécutif

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
PREMIERE PARTIE - UNE CHARTE POUR LA COOPERATION INDUSTRIELLE MONDIALE	
CHAPITRE PREMIER - VERS UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNACIONAL	
1.1 Le monde à un tournant	1
1.2 Stratégies internationales et nationales en vue d'un nouvel ordre	5
1.2.1 Interdépendance mondiale	5
1.2.2 Autonomie collective du Tiers monde	6
1.2.3 Synthèse des stratégies internationales	8
1.2.4 Stratégies nationales d'industrialisation	8
1.3 Bilan du développement industriel	10
1.4 L'objectif de Lima et le nouvel ordre économique international	14
1.5 La tâche à accomplir	15
CHAPITRE II - PRINCIPALES MESURES PROPOSEES	
2.1 Introduction	17
2.2 Apports internationaux de capitaux	17
2.2.1 Problèmes et nouveaux concepts	17
2.2.2 Proposition No 1 : Agence internationale du financement industriel	19
2.2.3 Proposition No 2 : Fonds mondial d'encouragement à l'industrie	22
2.3 Coopération internationale interentreprises	26
2.3.1 Problèmes et nouveaux concepts	26
2.3.2 Proposition No 3 : Commission du droit international du développement industriel	29
2.3.3 Proposition No 4 : Système de règlement des différends industriels	31
2.4 Apports internationaux de technologie	32
2.4.1 Problèmes et nouveaux concepts	32
2.4.2 Proposition No 5 : Institut international des techniques industrielles	35
2.4.3 Proposition No 6 : Centre international pour le groupement des achats de techniques	39
2.4.4 Proposition No 7 : Centre international d'étude des brevets	40
2.5 Commerce international de produits industriels	42
2.5.1 Problèmes et nouveaux concepts	42
2.5.2 Proposition No 8 : Objectifs en matière de commerce de produits manufacturés	43

v)

	<u>Page</u>
DEUXIEME PARTIE - ANALYSE COMPLEMENTAIRE	
CHAPITRE PREMIER - LE MONDE A LA RECHERCHE DE L'EQUITE - NECESSITE D'UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL	
1.1 La situation internationale	56
1.2 Nécessité d'un nouvel ordre économique international	58
1.3 Stratégies pour l'instauration d'un nouvel ordre économique international	59
1.3.1 Options et synthèse	59
1.3.2 Autonomie collective et flux de ressources internationaux	62
1.4 Liens entre les stratégies internationales et les stratégies nationales	67
CHAPITRE II - INDUSTRIALISATION : OBJECTIFS ET STRATEGIES	
2.1 Rôle de l'industrialisation dans le développement	69
2.1.1 Industrie et développement : le bilan	69
2.1.2 Les buts de l'industrialisation	71
2.1.3 Stratégies nationales d'industrialisation	74
2.2 Industrialisation endogène et transferts internationaux de ressources	77
2.2.1 Le commerce international	77
2.2.2 Les transferts internationaux de technologie	78
2.2.3 Le financement extérieur	79
2.2.4 Les investissements étrangers directs	81
2.3 Les sociétés transnationales	81
2.4 Observations finales concernant l'industrialisation endogène	85
CHAPITRE III - VERS L'OBJECTIF DE LIMA : PERSPECTIVES ET RETROSPECTIVE	
3.1 Tendances passées et structures actuelles de l'industrialisation	86
3.2 Scénarios pour l'avenir de l'économie mondiale	88
3.3 Conditions à réunir pour atteindre l'objectif de Lima	91
3.4 Conclusions	93
CHAPITRE IV - POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF DE LIMA : RESTRUCTURATION ET REDEPLOIEMENT	
4.1 Introduction	96
4.2 Les problèmes qui se posent et l'expérience de l'ONUDI	97
4.2.1 Le redéploiement : possibilités et contraintes	97
4.2.2 Le système de consultations de l'ONUDI	100
4.3 Principes directeurs proposés en matière de coopération	101
4.4 Programmes de soutien recommandés	102
4.4.1 Elargissement du système de consultations de l'ONUDI	102

	<u>Page</u>
4.5 Suggestions complémentaires	103
4.5.1 Analyse des politiques et appui des pouvoirs publics en ce qui concerne les mesures d'ajustement dans les pays industrialisés, et études sur les changements et politiques structurels	103
4.5.2 Expansion des activités d'information en matière de redéploiement	105
 CHAPITRE V - FLUX FINANCIERS INTERNATIONAUX	
5.1 Introduction	107
5.2 Vue d'ensemble du système financier international	107
5.2.1 Questions et problèmes particuliers	115
5.3 Principes directeurs de la coopération future	122
5.3.1 Un Nouvel Ordre financier grâce à la coopération Sud-Sud : l'autonomie collective du Tiers monde	122
5.3.2 Un Nouvel Ordre financier grâce à l'interdépendance mondiale	124
5.4 Propositions tendant à encourager la coopération internationale	126
5.4.1 Agence internationale du financement industriel	126
5.4.2 Fonds mondial d'encouragement à l'industrie	132
5.5 Programmes de soutien recommandés	139
5.5.1 Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel	139
5.5.2 Instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque	141
5.5.3 Promotion des investissements à long terme liés aux accords de troc ou de règlement en produits	144
5.6 Suggestions complémentaires	147
5.6.1 Moyens de faciliter aux pays du Sud l'accès des marchés financiers des pays industrialisés	147
5.6.2 Amélioration des possibilités d'accès des pays en développement au crédit bancaire commercial	150
 CHAPITRE VI - COOPERATION INTERNATIONALE INDUSTRIELLE INTERENTREPRISES	
6.1 Introduction	155
6.1.1 L'investissement étranger direct : aperçu statistique	155
6.1.2 Le passage de l'investissement étranger direct à la coopération internationale industrielle interentreprises	160
6.2 Aspects et problèmes	161
6.3 Principes directeurs	162
6.4 Principales mesures proposées	165
6.4.1 Commission du droit international du développement industriel	165
6.4.2 Système de règlement des différends industriels	167

	<u>Page</u>
6.5 Programmes d'appui recommandés	170
6.5.1 Recours accru à des accords intergouvernementaux	170
6.5.2 Mobilisation du potentiel des entreprises moyennes et des autres entreprises non transnationales	175
6.6 Autres suggestions	178
6.6.1 Harmonisation du cadre juridique et du statut des sociétés	178
6.6.2 Autres mécanismes visant à accroître la coopération Sud-Sud	179
6.6.3 Programme d'assistance aux négociations internationales et aux négociations collectives des pays en développement	180
6.6.4 Moyens d'améliorer l'assurance des investissements contre les risques politiques	181
6.6.5 Garanties régionales pour le financement des projets d'investissements	182
6.6.6 Octroi de garanties de fonctionnement et assurances correspondantes	182
6.6.7 Moyens de lier la stabilité de l'investissement et les prestations	184
6.6.8 Harmonisation des incitations à l'investissement	185
CHAPITRE VII - COURANTS INTERNATIONAUX DE TECHNIQUES	
7.1 Introduction	187
7.2 Questions et problèmes	192
7.3 Principes directeurs d'une coopération future	193
7.3.1 Objectifs de la coopération internationale	194
7.3.2 Obstacles à la coopération internationale dans le domaine technique	196
7.3.3 Portées et objectifs des propositions et recommandations concernant la coopération internationale	197
7.4 Principales mesures proposées	200
7.4.1 Institut international des techniques industrielles	200
7.4.2 Centre international pour le groupement des achats de techniques	203
7.4.3 Centre international d'étude des brevets	207
7.5 Programmes de soutien recommandés	210
7.5.1 Relocalisation de la recherche-développement industrielle	210
7.6 Suggestions complémentaires	211
7.6.1 Coopération technique entre pays en développement	211
7.6.2 Marques de fabrique communes aux pays en développement	212
CHAPITRE VIII - EXTRACTION ET TRAITEMENT DES MINERAUX	
8.1 Introduction	215
8.2 Le problème	216
8.3 Principes directeurs de la coopération future	220

	<u>Page</u>
8.4 Programmes de soutien recommandés dans le domaine de l'extraction et du traitement des minéraux	223
8.4.1 Conjugaison des efforts en matière de commercialisation, de prospection, de traitement et de financement	223
8.5 Suggestions complémentaires	224
8.5.1 Mécanismes fiscaux de nature à favoriser une transformation plus poussée	224
8.5.2 Insertion de dispositions relatives au traitement dans les accords portant sur l'exploitation des ressources minérales, et participation au capital d'installations de traitement établies à l'étranger	226
8.5.3 Zones d'industries de transformation exportatrices	227
8.5.4 Elaboration de politiques portant sur l'extraction et le traitement des minéraux	227
8.5.5 Développement des compétences	227
 CHAPITRE IX - LE COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS MANUFACTURES	
9.1 Considérations générales et perspectives d'avenir	230
9.2 Questions et problèmes	234
9.3 Principes directeurs de la coopération	238
9.4 Principale mesure proposée	241
9.4.1 Objectif en matière de commerce de produits manufacturés	241
9.5 Autres propositions	243
9.5.1 Poursuite des négociations commerciales multilatérales et efforts d'intégration économique régionale	243
9.5.2 Assistance technique pour les négociations commerciales bilatérales	244
9.5.3 Efforts déployés à l'échelle internationale pour réduire les barrières douanières et autres et mesures visant à stabiliser les prix	244
 CHAPITRE X - MESURES EN FAVEUR DES PAYS LES MOINS AVANCES	
10.1 Aspects et problèmes	247
10.2 Programme recommandé en vue d'accroître la capacité d'absorption des pays en développement	250
10.2.1 Service d'élaboration des projets industriels pour les pays en développement	250
10.3 Analyse d'autres propositions et recommandations	251
10.3.1 Financement	252
10.3.2 Investissements étrangers directs	252
10.3.3 Technologie	253
10.3.4 Extraction et traitement des minéraux	253
10.3.5 Commerce international des produits manufacturés	253
 CHAPITRE XI - RECAPITULATION DES MESURES PROPOSEES EN VUE DE L'INSTAURATION D'UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL	

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
DEUXIEME PARTIE - ANALYSE COMPLEMENTAIRE	
Tableau 1 (1) Part des pays en développement dans la production industrielle mondiale et les échanges de produits manufacturés, 1960-1977	57
Tableau 3 (1) Exportations et production d'articles manufacturés des pays développés à économie de marché, 1948-1976	86
Tableau 3 (2) Taux de croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière mondiale, par groupement économique, 1960-1977	87
Tableau 3 (3) Projections concernant le développement de l'industrie manufacturière d'ici à l'an 2000	88
Tableau 3 (4) Croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière nécessaire pour atteindre l'objectif de Lima	91
Tableau 5 (1) Dispersion des taux d'inflation dans sept des principaux pays industrialisés, 1960-1977	109
Tableau 5 (2) Indices des taux de change des principales devises par rapport au dollar des Etats-Unis, 1975-1978	111
Tableau 5 (3) Taux d'intérêt des dépôts en euro-devises, janvier à décembre 1978	112
Tableau 5 (4) Répartition des réserves de 11 pays industrialisés à la fin des années 1960 et 1970 à 1977	113
Tableau 5 (5) Croissance du marché des euro-crédits, 1965-1979	114
Tableau 5 (6) Emprunts des pays en développement sur le marché des euro-crédits, 1973-1979	115
Tableau 5 (7) Prêts du groupe de la Banque mondiale à l'industrie, 1975-1978	119
Tableau 6 (1) Parts respectives de l'investissement étranger direct, des placements de portefeuille et des crédits à l'exportation dans les flux bilatéraux privés CAD-pays en développement entre 1970 et 1976	156
Tableau 6 (2) Part de certains pays développés à économie de marché dans les avoirs découlant de l'investissement étranger direct, 1971 et 1976	157
Tableau 6 (3) Répartition entre les pays en développement des avoirs découlant de l'investissement étranger direct en 1967, 1971 et 1975	158
Tableau 6 (4) Répartition des flux d'investissement étranger direct vers les pays en développement, 1973-1976	159
Tableau 7 (1) Répartition des chercheurs par région, 1973	188
Tableau 7 (2) Répartition des dépenses mondiales de recherche-développement entre les régions, 1973	189
Tableau 7 (3) Part des exportations de machines et de matériel de transport dans les exportations mondiales, 1973-1976	190

		<u>Page</u>
Tableau 7 (4)	Importation de machines et de matériel de transport des pays en développement en provenance de différents groupes de pays, 1973-1976	190
Tableau 7 (5)	Coûts directs du transfert de techniques et autres dépenses en devises des pays en développement, 1968	191
Tableau 8 (1)	Pays largement tributaires de l'exportation de minéraux autres que les combustibles, 1973	215
Tableau 9 (1)	Part des produits industriels dans les exportations mondiales en 1960, 1970 et 1976	231
Tableau 9 (2)	Projections du commerce des pays en développement en produits manufacturés, 1974-2000	233
Tableau 10 (1)	Quelques indicateurs du niveau de développement industriel	247

NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, les tableaux statistiques du présent document reprennent les classifications régionales, industrielles et commerciales ainsi que les symboles figurant dans l'Annuaire statistique des Nations Unies.

La définition des groupements économiques utilisée dans le texte et dans la plupart des tableaux est celle qui a été adoptée par le Bureau de statistique de l'Organisation des Nations Unies. On entend par "pays en développement" les pays d'Afrique (à l'exclusion de l'Afrique du Sud), d'Amérique centrale, d'Amérique du Sud, des Antilles, de l'Asie de l'Est et du Sud-Est (à l'exclusion du Japon) et du Moyen-Orient (à l'exclusion d'Israël). Les "pays développés à économie de marché" sont les pays d'Amérique du Nord (Canada et Etats-Unis) les pays d'Europe (à l'exclusion de l'Europe de l'Est), l'Afrique du Sud, l'Australie, Israël, le Japon et la Nouvelle-Zélande. Sont inclus dans les "pays à économie planifiée" la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la République démocratique allemande, la Roumanie, la Tchécoslovaquie et l'Union des Républiques socialistes soviétiques, mais non l'Albanie, la Chine, la Mongolie, la République démocratique du Viet Nam et la République populaire démocratique de Corée. Toutefois, pour certains tableaux, la source utilisée a parfois conduit à adopter une classification légèrement différente de la classification ci-dessus.

Pour des raisons de style, certaines autres dénominations ont également été utilisées pour les groupes de pays. Les termes "Sud" et "Tiers monde" et les expressions correspondantes s'appliquent à l'ensemble des pays en développement. Le terme "Nord" et les expressions correspondantes désignent les pays industrialisés à économie de marché soit, en gros, les pays de l'OCDE. Par "pays socialistes" et "Est" on entend les "pays à économie planifiée" énumérés plus haut. L'expression "pays industrialisés" désigne les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée d'Europe. Ces définitions ne sont cependant pas employées de façon très stricte.

L'expression "pays en développement les moins avancés" se réfère aux 30 pays ainsi définis dans la liste officielle des Nations Unies. L'emploi du terme "pays développés" a été, dans la mesure du possible, évité.

Sauf indication contraire, les expressions "industries manufacturières" et "industrie" utilisées dans le présent document recouvrent les groupes d'industries figurant sous la rubrique "Branche 3" de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) (publication des Nations Unies, numéro de vente : 71.XVII.8).

Les dates séparées par une barre transversale (par exemple 1960/61) désignent une campagne agricole ou un exercice financier.

Les dates jointes par un trait d'union (par exemple 1960-1965) délimitent une période donnée, y compris la première et la dernière année.

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

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de changement correspondent à des pourcentages calculés sur une base composée.

Dans les tableaux :

Tout écart apparent dans les chiffres (par exemple un total qui ne correspond pas exactement à la somme des chiffres ou des pourcentages) est attribuable au fait soit que l'on a arrondi les données de base, soit que des données dont le degré de précision variait ont été arrondies à un nombre de décimales ou d'unités différent;

Trois points (...) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément;

Le tiret (-) indique que le montant est nul ou négligeable;

Un Blanc dans un tableau indique que la rubrique est sans objet;

Sauf indication contraire, le signe moins placé devant un chiffre (-2) indique un déficit ou une diminution;

Les pays sont désignés par leur appellation officielle courante.

Abréviations

Les abréviations suivantes ont été utilisées dans le présent document :

ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, associés à la Communauté économique européenne
AELE	Association européenne de libre-échange
BIIT	Banque d'informations industrielles et techniques (ONUDI)
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement (la Banque mondiale)
BPCI	Bureau du programme de coopération en matière d'investissements (ONUDI)
CAD	Comité d'aide au développement (OCDE)
CAEM	Conseil d'aide économique mutuelle
CCEI	Conférence sur la coopération économique internationale
CCI	Chambre de commerce internationale
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CNUDCI	Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
CTCI	Classification type pour le commerce international
DEG	Société pour le développement (République fédérale d'Allemagne)
DTS	Droits de tirage spéciaux
FDA	Food and Drug Administration (Etats-Unis)
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IDA	Association internationale de développement
INPADOC	Centre international de documentation de brevets
INTAL	Instituto para la integración de América latina
OAPI	Organisation africaine de la propriété intellectuelle
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole

PIB	Produit intérieur brut
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
R-D	Recherche - développement
SEC	Servicio Latinoamericano de Cooperación Empresarial
SERT	Système d'échanges de renseignements techniques (ONUDI)
SFI	Société financière internationale (Banque mondiale)
SGP	Système généralisé de préférences
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNITAR	Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche
VAM	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier

Autres sources d'information

Les rapports spéciaux non publiés et autres études commandées en vue de l'établissement du présent document auxquels il est expressément fait référence dans le texte peuvent être consultés au Secrétariat de l'ONUDI.

PREFACE

Sans qu'aucune conférence internationale l'ait proclamé, on voit déjà s'esquisser les premières manifestations d'un nouvel ordre économique international. Depuis quelques années, nations industrialisées et nations en développement connaissent une situation nouvelle d'interdépendance mondiale dans les domaines essentiels du financement, de l'énergie, des matières premières et de la technologie. La prise de conscience de plus en plus nette du fait que le pouvoir d'achat du Tiers monde contribue notablement à atténuer les effets de la récession dans les pays industrialisés vient à point nommé pour éclairer le tableau jusqu'ici fort sombre d'une conjoncture caractérisée par la dépendance unilatérale du Sud à l'égard du Nord. Parallèlement à cette interdépendance mondiale s'est manifestée une tendance à accroître l'autonomie collective du Tiers monde pour permettre aux pays en développement de participer davantage au commerce international.

L'épuisement de plus en plus rapide des ressources énergétiques non renouvelables devrait avoir une influence déterminante sur la structure de l'industrie et sur le mode de vie des populations. Le coût des formes tant classiques que non classiques d'énergie restera élevé, ce qui entraînera une modification des proportions revenant aux divers facteurs de la production industrielle. Une nouvelle génération de techniques faibles consommatrices d'énergie devra donc être créée, qui fournira un nouveau terrain pour l'interdépendance et la coopération mondiales.

Enfin, il faudra orienter plus nettement l'industrialisation vers son véritable objectif qui est d'assurer le bien-être des peuples, car c'est de cela que l'on doit avant tout se préoccuper. Pour que cet objectif puisse être atteint, les politiques nationales de développement devront s'appuyer davantage sur une croissance amorcée de l'intérieur; c'est ce que nous appelons la "stratégie d'industrialisation endogène".

La communauté internationale tout entière doit engager sans retard une action systématique pour canaliser et accélérer l'établissement du nouvel ordre économique international qui commence à se dessiner.

La présente étude comprend deux parties. La première contient une Charte pour la coopération industrielle mondiale. On y trouve, au chapitre II, huit grandes propositions concernant de nouveaux mécanismes de coopération internationale qui ne correspondent au mandat d'aucune organisation internationale existante; la Conférence devra donc désigner les organisations ou institutions internationales chargées de mettre en oeuvre les propositions qui auront été approuvées. Le chapitre III contient des recommandations relatives à neuf programmes de soutien, dont deux n'exigent aucune action particulière de telle ou telle institution, tandis que les autres rentrent dans les attributions actuelles des organisations internationales, notamment l'ONUDI, et pourraient donc être exécutés sous réserve que l'on dégage les ressources supplémentaires nécessaires. La première partie de l'étude devrait donc, dans son ensemble, servir de document de négociation à la troisième Conférence générale.

Dans la première partie, les grandes propositions sont forcément présentées de manière condensée. En revanche, elles sont analysées en détail - avec renseignements de base à l'appui - dans la deuxième partie intitulée "Analyse complémentaire", où les questions sont abordées dans le même ordre. En conséquence, le lecteur qui souhaiterait avoir des informations plus détaillées sur lesdites propositions est prié de se reporter aux sections correspondantes de la deuxième partie (voir références pages 17 et 45). On publiera quelques volumes supplémentaires à la présente étude, dans lesquels les participants à la Conférence trouveront tous les renseignements de base ayant servi à l'établissement du présent document.

L'INDUSTRIE A L'HORIZON 2000 - NOUVELLES PERSPECTIVES

PREMIERE PARTIE

UNE CHARTE POUR LA COOPERATION INDUSTRIELLE MONDIALE

PREMIERE PARTIE

CHAPITRE PREMIER - VERS UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL

1.1 Le monde à un tournant

Les débats internationaux sur l'industrialisation - dans les pays industrialisés comme dans le monde en développement - se sont toujours déroulés dans le contexte institutionnel où ont lieu les transferts de produits, de techniques et de capitaux. Depuis la révolution industrielle, les pays en développement - dont certains sont riches en ressources naturelles - opèrent dans le cadre d'un ordre international qui a essentiellement pour fonction de favoriser le développement économique des pays industrialisés. Cet ordre a pu se maintenir grâce à la division du monde entre, d'une part, producteurs et exportateurs de produits primaires et, d'autre part, fabricants et exportateurs de produits manufacturés. Paoul Prebisch a bien décrit cet aspect des "rapports centre-périphérie", dans lesquels le Sud (pays en développement) est tributaire du Nord (pays développés à économie de marché) pour sa croissance, ses capitaux et sa technologie. Face à la pauvreté, la surpopulation et le sous-développement, le Sud reconnaît la nécessité urgente de s'industrialiser rapidement, mais subit les contraintes de facteurs institutionnels qui contribuent à perpétuer, à l'échelon international, un partage inégal de la puissance économique. Aussi le Sud s'est-il ardemment efforcé de convaincre le Nord d'œuvrer à l'instauration d'un nouvel ordre économique fondé sur un partage plus équitable des chances, des ressources et des fruits de la croissance.

Vu du Nord, cet appel à l'instauration d'un nouvel ordre économique est apparu indéfendable et inopportun. On y a imputé la pauvreté des pays en développement au manque de productivité, aux défauts des politiques intérieures et à l'insuffisance de l'effort national. En conséquence, le réajustement des mécanismes institutionnels internationaux ne saurait à lui seul servir de remède; pour le Nord, il ne paraît pas non plus urgent d'y procéder, puisque la dépendance est unilatérale. C'est le Nord qui détient les leviers de la croissance du fait qu'il possède la maîtrise de la technologie et de l'industrie qui, elle, détermine la structure du pouvoir sur le plan international.

Ces divergences de vues entre le Sud et le Nord quant à la nécessité d'un nouvel ordre économique ont jusqu'ici empêché de forcer l'impasse actuelle, car on n'a pas assez pris conscience de ce que les intérêts sont mutuels. Heureusement toutefois, sous la contrainte de la conjoncture économique une évolution s'est amorcée là où les débats internationaux avaient échoué. Les relations économiques internationales ont commencé de prendre une autre orientation sous l'influence de la nouvelle interdépendance mondiale qui se manifeste dans les courants commerciaux Nord/Sud et dans les préoccupations communes quant à l'énergie. C'est le pouvoir d'achat soutenu du Tiers monde qui, ces six dernières années, a permis d'atténuer sensiblement les effets de la récession dans le Nord. Suivant des estimations des Communautés européennes, il y aurait eu, seulement dans le territoire communautaire, 3 millions de chômeurs supplémentaires - 9 millions au lieu de 6 millions - si les pays en développement exportateurs et non-producteurs de pétrole n'avaient pas

maintenu leurs importations de produits manufacturés en provenance du Nord, grâce à leur taux de croissance plus élevé et à leurs opérations financières. Si, après 1973, les pays en développement, à l'exemple des pays industrialisés, avaient réduit leur croissance et leurs importations, la récession aurait été bien plus grave dans le monde industrialisé. En 1975, alors que les exportations de la Communauté économique européenne (CEE) vers les Etats-Unis et vers l'Association européenne de libre-échange (AELE) baissaient respectivement de 17 % et 3 %, les exportations vers les pays en développement progressaient de 25 %. En 1977, les exportations de la CEE allaient pour 37,7 % vers les pays en développement, et 44,3 % vers les pays de l'OCDE, alors que le Tiers monde absorbait 25 % du total des exportations des Etats-Unis^{1/}.

Au long des six dernières années, marquées par bien des difficultés, les pays en développement ont réussi à se maintenir à contre-courant essentiellement en empruntant auprès des banques de pays du Nord des fonds recyclés par l'OPEP. Toutefois, ils l'ont fait au prix d'un lourd endettement. En 1973, le déficit combiné du Tiers monde était de l'ordre de 11 milliards de dollars; en 1978, il s'élevait à plus de 30 milliards et, pour 1979, le Fonds monétaire international estime qu'il passera à 40 milliards de dollars.

Si les pays en développement ne peuvent les emprunter, les nouveaux excédents de l'OPEP vont s'accumuler sur le marché des eurodevises, aggravant encore les perturbations monétaires. "L'équilibre actuel de l'économie mondiale dépend dans une mesure considérable d'un courant continu de prêts privés aux pays en développement non-producteurs de pétrole (ainsi qu'à l'Union soviétique et à l'Europe de l'Est) d'une ampleur sans précédent avant 1974, et il serait remis en question par tout obstacle à ce courant^{2/*}."

Toutefois, de nouveaux emprunts doivent s'appuyer sur une solvabilité plus grande qui ne peut être maintenue à long terme que par un accroissement des exportations des pays en développement vers les pays industrialisés. Le vieil argument suivant lequel il faut instituer le protectionnisme pour sauvegarder l'emploi dans les pays du Nord, n'est plus valable. Dans un rapport récent, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)^{3/} a noté que les échanges avec les nouveaux pays industrialisés avaient entraîné, pour les pays du Nord, un gain net de 900 000 emplois au cours de chacune des années de la période 1973-1977. Les pays industrialisés ont besoin du stimulant à l'efficacité et du frein à l'inflation que crée cette concurrence. Enfin, conclut l'OCDE, l'option protectionniste servirait à enfermer le Tiers monde dans un cercle vicieux : érosion du crédit, incapacité à se désendetter et déclin de l'activité économique. Il ne pourrait en résulter qu'une aggravation des effets néfastes pour le monde industrialisé. L'interdépendance des pays industrialisés et du Tiers monde se marque dans ces

1/ Commission des Communautés européennes, Interdépendance Europe-Tiers monde, Bruxelles, février 1979.

2/ Commission des Communautés européennes, Examen économique annuel, 1978-1979.
* Traduction du Secrétariat de l'ONU.

3/ OCDE, Incidence des nouveaux pays industrialisés sur la production et les échanges de produits manufacturés, Paris, 1979.

domaines critiques que sont le financement, l'énergie, les matières premières, les échanges et la technologie. Une analyse lucide de cette nouvelle interdépendance Nord/Sud débouche sur certaines des principales propositions concernant les nouvelles formes à donner à la coopération internationale, qui sont présentées dans le chapitre II de la première partie.

La nouvelle interdépendance mondiale crée entre le Nord et le Sud une communauté d'intérêts qui ne peut s'affermir que si le Sud s'industrialise. Ainsi, le Nord aurait au Sud un partenaire commercial d'autant plus solide que le pouvoir d'achat y augmenterait. Le processus d'industrialisation peut être grandement stimulé si le Sud poursuit en même temps une politique d'autonomie collective renforcée de l'intérieur par des transferts de ressources et la coopération. La finalité des relations économiques internationales est de parvenir à une interdépendance mondiale fondée sur l'égalité, mais cet objectif ne sera pas atteint si le Sud ne s'efforce pas, par une politique systématique, de consolider son autonomie collective dans les quelques années à venir. A cet égard, certaines propositions concernant la coopération internationale sont exposées au chapitre II de la première partie.

La situation en ce qui concerne l'énergie

La situation sur le front de l'énergie ne saurait manquer d'influer sur la nature du développement et de la coopération internationale nécessaire à cet effet. Selon un scénario utilisé pour les estimations de l'ONU, les besoins énergétiques mondiaux devraient augmenter de 4,5 % par an. Si l'on prend pour hypothèse que le pétrole couvrira pour moitié le total des besoins d'énergie primaire, il devrait y avoir à la fin des années 80 une grave pénurie de pétrole. A l'heure actuelle, le Sud consomme environ 15 % de la production mondiale de pétrole. Etant donné qu'il ne pourra guère exploiter des énergies de remplacement dans les 10 prochaines années et que sa consommation par habitant est modeste, on estime que les besoins pétroliers du Sud augmenteront de 8 % par an. En d'autres termes, en l'an 2000 la totalité des besoins pétroliers des seuls pays du Sud devrait dépasser, tout juste, l'offre mondiale. Aussi est-il bien évident que, pour éliminer ces contraintes à la croissance industrielle, le Nord, aussi bien que le Sud, devront mettre en oeuvre des mesures énergiques de conservation (cela vaut évidemment plus particulièrement pour le Nord qui consomme et gaspille bien davantage).

Il n'est pas impossible que le Nord finisse par mettre en valeur de nouvelles sources d'énergie pour soutenir son économie et sa croissance^{4/}. Toutefois, ces nouvelles énergies risquent d'être plus chères que le pétrole à son prix actuel^{5/}, de sorte que le dosage des facteurs employés dans la production industrielle ne manquera pas de subir d'incessantes fluctuations. En conséquence, on assistera à une reprise dans le domaine

^{4/} La Banque mondiale pense que la production d'énergie des pays industrialisés augmentera d'environ 3 % par an entre 1975 et 1990, le charbon et le nucléaire assurant chacun quelque 40 % de l'accroissement escompté. Voir, Rapport sur le développement mondial, 1979.

^{5/} Aux Etats-Unis, une installation produit depuis deux ans du pétrole à partir de charbon, mais au prix de 30 dollars le baril.

de l'innovation technologique débouchant sur la mise au point de produits et de procédés consommant moins d'énergie. Il faudra alors mettre au point toute une génération de techniques appropriées, et s'il s'avère que leur mise en oeuvre nécessite une main-d'oeuvre abondante, le Sud aurait de fortes chances de s'assurer un nouvel avantage comparatif. On note déjà dans le Nord certaines démarches en vue d'amorcer le développement de nouvelles techniques et de prendre d'autres mesures appropriées. Dans un programme de 11 ans qu'elle vient d'annoncer, la CEF vise à réduire progressivement de 1 à 0,7 en 1990 le rapport croissance économique/consommation d'énergie. Elle prévoit aussi d'investir chaque année quelque 50 milliards de dollars pour la mise au point de procédés et de produits nouveaux. Il semble que l'on puisse, de ce qui précède, dégager trois conclusions. En premier lieu, les nouveaux investissements devraient jouer un important rôle d'accélérateur et, en partie, servir à combattre la récession actuelle. Deuxièmement, le Sud devra suivre le mouvement pour faire en sorte que ses industries naissantes ne reposent pas seulement sur les nouvelles techniques économes d'énergie, mais profitent aussi pleinement des ressources et de l'avantage comparatif dont jouissent ces pays. Enfin, il se pourrait que les modes de vie actuels, en particulier dans les pays industrialisés aient à subir des changements radicaux et douloureux. La société industrielle de l'avenir exigera sans doute de l'homme un surcroît d'efforts, et non l'inverse.

Si le Sud ne consent pas un effort collectif particulier pour mettre au point sa nouvelle génération de techniques appropriées, sa dépendance technologique à l'égard du Nord se perpétuera, le seul recours étant alors d'"adapter" la nouvelle technologie du Nord à l'usage du Sud. Du fait des nouvelles techniques, une bonne partie des installations de production des pays du Nord pourraient bientôt être démodées, exigeant un démantèlement coûteux, pour faire place à de nouveaux procédés. Du fait que le Sud commence seulement à s'industrialiser, il devrait en profiter pour se doter d'installations et d'équipements neufs incorporant les nouvelles techniques appropriées et éviter ainsi le risque qu'une grande partie de ses usines soient démodées. Considérant l'ampleur des problèmes et de leurs incidences, la politique énergétique mondiale s'inscrit dans le cadre de l'interdépendance mondiale aussi bien que dans celui des politiques d'autonomies collective. La solution des problèmes que posent les énergies nouvelles et les modèles d'industrialisation économes d'énergie constitue un défi pour la communauté internationale tout entière.

Conclusion

L'économie mondiale connaît aujourd'hui sa crise la plus grave depuis la Seconde Guerre mondiale. La stagnation économique ne cesse de s'aggraver dans les pays du Nord. Pour l'essentiel, elle tient à l'incapacité de poursuivre des politiques nationales propres à satisfaire la demande, à l'équipement croissant des ressources naturelles, au déclin relatif des investissements publics et au plafonnement d'une innovation technologique susceptible de stimuler les investissements privés. Par ailleurs, on assiste dans le Sud à l'apparition d'un groupe de pays en développement possédant des excédents financiers dégagés par les exportations de matières premières, notamment de pétrole, plutôt que par la production industrielle. Ces deux phénomènes, sans doute plus que d'autres, se sont

récemment conjugués pour créer entre le Nord et le Sud un nouveau type de rapports caractérisés par l'interdépendance mondiale, améliorant ainsi le climat nécessaire à la transformation systématique et en bon ordre des institutions internationales et des transferts de ressources, afin d'accélérer et d'orienter cette nouvelle impulsion donnée à l'économie mondiale.

1.2. Stratégies internationales et nationales en vue d'un nouvel ordre

Pour progresser vers l'instauration d'un nouvel ordre économique international, il faut des stratégies clairement définies et systématiques à l'échelon international. Ces stratégies doivent viser à créer pour les relations mondiales un nouveau cadre permettant des formes équitables d'interaction, afin de maximiser le bien-être créé par l'emploi des ressources mondiales. L'une de ces stratégies comporterait l'ajustement et l'amélioration des résultats acquis grâce à l'interdépendance mondiale. Une autre conduirait le Sud à mener, pari passu, une politique d'autonomie collective afin d'améliorer l'utilisation coopérative des ressources disponibles dans le Sud, tout en consolidant sa position de partenaire valable dans le cadre de l'interdépendance mondiale. Huit propositions principales en vue de nouvelles initiatives en matière de coopération internationale, tenant compte de ces stratégies complémentaires, sont présentées au chapitre II de la première partie.

1.2.1 Interdépendance mondiale

Bien que la stratégie d'interdépendance mondiale résulte des rapports antérieurs entre les pays industrialisés et les pays en développement, ses options fondamentales n'impliquent pas le maintien du statu quo. On ne peut plus désormais considérer le Sud comme un bénéficiaire passif d'une aide institutionnalisée, ni comme un figurant dans les relations mondiales. Il contribue désormais activement à façonner l'économie internationale en même temps que se constitue une communauté d'intérêts entre pays industrialisés et pays en développement. L'importance de cette interdépendance mondiale réside en ce que les pays industrialisés doivent dorénavant tenir compte des effets de leurs politiques non seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour les pays en développement. Une participation sensiblement accrue des pays en développement aux institutions internationales implantées dans les pays du Nord et aux décisions de portée mondiale pourrait être l'une des conséquences de la dynamique du changement créée par l'interdépendance mondiale. La première condition nécessaire pour assurer le bon fonctionnement du processus de changement est de disposer d'une instance où les pays industrialisés et les pays en développement auraient "la possibilité de regarder l'avenir ensemble"^{6/}. L'une de ces instances est constituée par le Système de consultations de l'ONUDI, qui permet l'examen à l'échelon sectoriel des plans et des problèmes d'industrialisation et réunit, sur un pied d'égalité, représentants des gouvernements, d'entreprises publiques et privées, et des syndicats des pays industrialisés et des pays en développement. La preuve a été faite que l'approche sectorielle qui caractérise les réunions de consultation est celle qui permet le mieux de progresser vers la restructuration de l'industrie à l'échelon international.

^{6/} Préface de Claude Cheysson à "Interdépendance Europe-Tiers monde", Commission des Communautés européennes, Bruxelles, février 1979.

Des consultations ont déjà eu lieu sur la sidérurgie, les engrais, la pétrochimie, le cuir et les articles en cuir, les huiles et les graisses végétales et les machines agricoles. En 1980 et 1981, on tiendra de nouvelles consultations sur la plupart de ces secteurs, ainsi que sur les agro-industries, l'industrie des biens d'équipement et l'industrie pharmaceutique. En outre, des discussions auront lieu sur la formation de la main-d'oeuvre industrielle et sur le financement de l'industrie.

1.2.2 Autonomie collective du Tiers monde

Les conditions de l'interdépendance mondiale ont été dictées par les pays industrialisés qui contrôlent l'essentiel de la production, des capitaux, de la technologie et des échanges mondiaux. Le Nord a fait valoir ses intérêts de groupe par l'entremise d'organisations comme l'OCDE, la CEE, le Groupe des Dix et la Commission trilatérale. Tout un réseau d'échanges intellectuels, culturels, militaires et commerciaux s'est développé au long de plusieurs siècles d'interdépendance et de migrations. Les pays de l'Est à économie planifiée se sont eux aussi dotés de mécanismes analogues pour assurer le bon fonctionnement de leurs échanges inter pays. Par comparaison, la notion d'autonomie collective du Tiers monde semble bien modeste, car il s'agit simplement de jeter des ponts entre les pays du Sud où dominent encore l'héritage légué par le Nord : langues, communications, réseaux commerciaux, transports, régimes administratifs et juridiques. L'évolution de l'ordre international, pour progressif qu'il doive être, n'en doit pas moins s'inscrire dans un cadre politiquement et socialement acceptable. Par nécessité, le Tiers monde doit donc consolider sa position de négociation face à des pays industrialisés bien organisés.

Les efforts déployés par le Tiers monde pour parvenir à l'autonomie collective ont produit des résultats non négligeables : constitution du Mouvement des non-alignés, création au sein de la CNUCED du Groupe des 77, et création du Forum du Tiers monde. L'intensification, sur une base commerciale, des courants d'échanges, d'investissements, de techniques et de main-d'oeuvre entre pays en développement a permis d'asseoir ces initiatives sur des fondements plus solides. En permettant, en matière d'industrialisation, l'adoption d'une position de négociation commune face aux pays développés, l'autonomie collective a favorisé l'expression de revendication dans divers domaines : accès aux marchés internationaux des capitaux, accès aux marchés des pays industrialisés pour les exportations des pays en développement, réforme du système monétaire international liée à l'octroi d'une assistance au développement plus importante et plus "automatique", réglementation des activités des sociétés transnationales et assouplissement des conditions de transfert des techniques. Grâce aux travaux que les Nations Unies ont consacré à la coopération économique et technique entre pays en développement, l'autosuffisance collective est devenue bien plus qu'un instrument de négociation.

Amorcés par la libéralisation des échanges et la constitution d'unions douanières, les projets d'intégration régionale constituent, sur le plan économique, la formule la plus ambitieuse d'autonomie collective, devant être suivie par la programmation conjointe de la production. Toutes les grandes régions en développement ont fait cette expérience, les tentatives d'approfondissement de la coopération ont échoué plus souvent qu'elles n'ont

réussi. L'approche globaliste ou "intégrative" généralement suivie jusqu'ici n'a pas totalement permis d'attaquer les problèmes spécifiques de la coopération régionale. On trouvera au chapitre premier de la première partie quelques suggestions quant à l'adoption de nouveaux critères en la matière.

On a noté dans les 10 dernières années un accroissement sensible des transferts de techniques entre pays en développement dans le cadre d'échanges de produits manufacturés à forte composante technologique, de ventes d'installations clefs en main et de coentreprises, mais ils demeurent relativement modestes par rapport aux courants Nord/Sud. Toutefois, dans ce domaine, la coopération entre pays en développement repose sur des techniques importées du Nord. Néanmoins, il ne manque pas de domaines où une importante coopération Sud/Sud pourrait se développer : classement des informations techniques, identification des utilisateurs potentiels, mise en place d'activités de soutien essentielles, étude des habitudes d'achat des organisations internationales et des gouvernements, formulation de systèmes préférentiels pour les pays en développement, négociation et élaboration d'arrangements juridiques pour les exportations des pays en développement et encouragement aux efforts de coopération des pays en développement pour la mobilisation de leurs ressources. Par exemple, les instituts nationaux de technologie se prêtent fort bien à une coopération. On peut désigner parmi eux des "Centres d'excellence" à qui l'on donnerait une vocation régionale ou tiers mondiste.

Diverses propositions propres à assurer l'autonomie collective en matière de main-d'oeuvre ont été faites par la cinquième Conférence des Chefs d'Etat et de gouvernement des pays non alignés (août 1976) et par d'autres instances. Relevons parmi ces propositions : créer des réserves de main-d'oeuvre qualifiée ou des banques de données, coordonner l'enseignement et la planification de la main-d'oeuvre, coordonner la formation en cours d'emploi, mettre sur pied des programmes spéciaux d'assistance technique administrés par les pays en développement, créer des bureaux et des services communs de consultants, lier les transferts de capitaux de pays riches en ressources mais pauvres en compétences à la fourniture de main-d'oeuvre qualifiée par les pays pauvres en ressources mais riches en compétences, grâce à un financement commun, ou à des prêts et des dons.

L'harmonisation des dispositions régissant les migrations de la main-d'oeuvre s'impose de plus en plus. La circulation des biens industriels, des techniques et des capitaux entre pays en développement s'est accompagnée d'une migration toujours plus grande de populations du Tiers monde. Selon des estimations, l'Iran et l'Arabie saoudite auraient accueilli chacun entre 1973 et 1979 plus de 1 million d'immigrants de pays en développement; 350 000 au moins ont émigré en Libye, au Koweït et dans les Emirats arabes unis. Bien que la main-d'oeuvre non qualifiée domine, des travailleurs immigrants qualifiés ont fourni un apport essentiel à certaines industries. Mais la circulation de la main-d'oeuvre entre pays en développement pourrait être plus intense encore, comme le prouve l'émigration massive vers certains pays du Nord. Les Etats-Unis, le Canada et le Royaume-Uni bénéficient pour 75 % de l'"exode des cerveaux" Sud/Nord, c'est-à-dire des courants inverses de technologies; au début des années 70, des ressortissants de pays en développement représentaient 28 % du nombre d'ingénieurs supplémentaires aux Etats-Unis. La valeur imputée des services

rendus à ces trois pays industrialisés par la main-d'oeuvre immigrée a été estimée à 46 milliards de dollars par an, soit presque autant que le total combiné de l'aide officielle au développement fournie par ces pays au cours de la même période^{7/}.

En matière de financement, les possibilités d'autonomie collective sont grandes en raison des excédents de l'OPEP déposés dans des institutions et dans des banques internationales implantées dans le Nord ou dominées par lui, et qui les reprètent aux pays en développement. La concentration dans les pays du Nord des principales institutions financières, des spécialistes et de l'information a empêché l'évolution de liens financiers directs Sud/Sud qui présenteraient des avantages évidents aussi bien pour les emprunteurs que pour les prêteurs des pays en développement.

La diversification entraînerait une diversification géographique et institutionnelle. On pourrait comprimer le coût du capital en récupérant les profits réalisés par les intermédiaires du Nord. Les opérations directes de prêt Sud/Sud permettraient aussi de mieux contrôler l'emploi des fonds, la composition des portefeuilles et les échéances, ce qui servirait l'intérêt national du prêteur et éviterait à l'emprunteur des formalités longues et coûteuses.

Dans tous les domaines - commerce, production, technologie, formation et emploi de la main-d'oeuvre - la coopération Sud/Sud nécessite de gros investissements qui peuvent être assurés au mieux par des transactions directes entre pays en développement. Des propositions pour assurer la coopération Sud/Sud en matière financière sont exposées en détail dans le chapitre II de la première partie et dans le chapitre V de la partie II de l'étude.

1.2.3 Synthèse des stratégies internationales

L'interdépendance globale et l'autonomie collective doivent être considérées comme des stratégies complémentaires, et non pas contradictoires, contribuant au développement industriel et à l'instauration du nouvel ordre économique international. Appliquée seule, une stratégie d'interdépendance globale pourrait assurer des améliorations marginales à l'ancien ordre économique sans toutefois mettre fin aux frustrations dont souffrent les pays en développement. L'objectif ultime de l'égalité dans les relations économiques internationales ne peut être atteint que si les pays du Sud appliquent avec détermination des politiques visant à consolider leurs économies et leur position de négociation en renforçant leur autonomie collective. La présente étude pose que les pays en développement doivent mettre en oeuvre les deux stratégies susmentionnées. Il est certain que tels ou tels pays en développement rechercheront un équilibre mieux adapté à leurs besoins particuliers. Quant aux pays industrialisés, leur action portera surtout sur les stratégies d'interdépendance globale.

1.2.4 Stratégies nationales d'industrialisation

Les stratégies internationales détermineront les voies à suivre pour parvenir au nouvel ordre économique, mais il faudra aussi aux pays en développement des stratégies nationales qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs industriels et sociaux. Une

^{7/} Voir le document TD/239 de la CNUCED : Technologie, aspects du transfert inverse de technologie relatifs au développement, Cinquième CNUCED, Manille 1979.

fois qu'il aura arrêté ses options en matière de politique interne, chaque pays en développement devra veiller à ce que, par leur nature comme par leur portée, ses liens sur le plan international contribuent au maximum à lui faire atteindre ses objectifs d'industrialisation.

De manière générale, les pays en développement ont suivi deux stratégies nationales d'industrialisation. La première est celle de la promotion des exportations : le pays exploite au maximum ses avantages comparatifs pour accroître ses exportations et cherche ensuite à créer, grâce aux recettes ainsi réalisées, une structure industrielle plus diversifiée pour répondre aux besoins du marché intérieur. Selon la deuxième stratégie, celle du remplacement des importations, le pays en développement s'efforce de produire lui-même ce qu'il devait auparavant importer.

Selon la stratégie traditionnelle de la promotion des exportations, les décisions d'investissement industriel sont influencées par la demande extérieure: dans le cas du remplacement des importations, les stimulateurs de la demande sont d'origine interne, mais ils sont le fait d'un groupe à revenu élevé dont les goûts correspondent souvent à des normes étrangères ou imposées pendant la période coloniale. Aucune des deux stratégies n'a réussi à satisfaire les besoins de la majorité de la population des pays en développement car l'insuffisance de son pouvoir d'achat empêche de transformer ces besoins en demande effective. De plus, les résultats qu'ont donné ces stratégies semblent indiquer qu'en les appliquant les pays en développement n'ont peut-être fait qu'échanger leur dépendance à l'égard du Nord contre une nouvelle forme de dépendance, en devenant tributaires des marchés d'exportation ou des importations de biens d'équipement, de matières premières industrielles, de technologie et de méthodes de gestion. D'où l'intérêt d'une troisième stratégie, celle de l'industrialisation endogène, qui déterminerait à l'avance les besoins de la population et ajusterait la structure de la production industrielle en conséquence. Par définition, la dynamique de la croissance aurait son origine dans le pays même, ce qui nécessiterait que l'on mette beaucoup plus l'accent sur l'effort propre ou l'auto-développement. Lors de la mise en oeuvre de cette stratégie, la création de revenus se ferait à l'avantage direct des couches pauvres des zones rurales et urbaines et contribuerait à répondre à leurs besoins essentiels : alimentation, habillement, logement, services médicaux, enseignement, transport. Les projets seraient caractérisés par un faible rapport capital/travail, une moindre consommation d'énergie et une plus large utilisation des moyens locaux - compétences, matières premières, biens d'équipement, techniques. La petite et la moyenne industries verraient leur rôle élargi. Il s'établirait une interaction symbiotique entre les activités agricoles et les activités industrielles à l'échelon rural et, partant, un meilleur équilibre dans les échanges entre zones rurales et zones urbaines. Le gouvernement jouerait un rôle économique positif en créant des entreprises pour la production de biens industriels et de biens publics.

Il ne faut pas confondre la stratégie d'industrialisation endogène avec la politique de repli sur soi-même ou l'autarcie. Les échanges internationaux de biens et services sont censés constituer un élément important du processus de développement, encore doit-on s'efforcer d'adapter les flux internationaux de capitaux, de techniques, de matières

premières et de pièces à la structure de la production que l'on estime le mieux appropriée à la réalisation des objectifs sociaux des pays en développement. Cette stratégie élaborée en fonction des besoins de la population souligne le rôle dévolu au développement industriel pour ce qui est d'atténuer la pauvreté qui sévit dans les zones tant urbaines que rurales de la plupart des pays en développement.

1.3 Bilan du développement industriel^{8/}

Situation générale - Avant de pouvoir appliquer des stratégies nouvelles, il faut faire le point des efforts déployés jusqu'ici. Au cours des 30 dernières années, maintes tentatives ont été faites sur les plans national et international dans le secteur public comme dans le secteur privé afin de réduire le décalage entre le Nord et le Sud. Au niveau macroéconomique, les résultats obtenus par les pays en développement sont encourageants. Entre 1950 et 1975 le revenu réel par habitant a plus que doublé dans le Tiers monde : le taux annuel moyen de croissance du produit intérieur brut (PIB) a dépassé de 5,4 % les taux enregistrés antérieurement : la VAM (en prix de 1975) a augmenté d'environ 7 à 8 % par an entre 1960 et 1976 : quant à la part moyenne du secteur manufacturier dans le PIB, elle est passée de 15 à 23 %.

Inégale répartition du progrès dans les pays en développement - Examinée de plus près, la situation est nettement moins favorable. Les pays en développement n'ont pas tous bénéficié dans la même mesure des avantages de l'industrialisation. Quelques-uns seulement d'entre eux ont connu une forte croissance économique ; la majorité des pays où le revenu annuel par habitant est inférieur à 200 dollars ont enregistré les taux de croissance les plus faibles, tant pour le PIB que pour la VAM ; certains pays ont subi une régression. Plus de la moitié de l'accroissement total de la VAM dans le Tiers monde entre 1966 et 1975 revient au Brésil, au Mexique, à l'Argentine et à la République de Corée. Quant aux pays classés par les Nations Unies parmi les "pays en développement les moins avancés", ils n'ont enregistré aucune augmentation de leur part dans la production mondiale manufacturière mondiale.

Aggravation de la pauvreté - On constate également une répartition inégale des avantages à l'intérieur de certains pays en développement. De nombreux indices montrent que le déséquilibre dans la répartition des revenus s'est aggravé dans la plupart des pays en développement à faible revenu ; dans les pays à revenu moyen ou élevé, la situation est variable. Les revenus des couches sociales pauvres - en particulier dans la tranche de 20 % la plus basse des revenus et dans les zones rurales - ont même diminué en termes absolus. Ainsi, dans sept pays d'Asie examinés entre 1955 et 1970, la proportion de la population se trouvant en deçà d'un niveau de pauvreté établi d'après des normes nutritionnelles s'est accrue ou est restée stationnaire. D'autres indices de pauvreté - taux élevé de mortalité infantile, analphabétisme, chômage - apparaissent de plus en plus nettement même dans les pays où la production industrielle et le PIB ont augmenté rapidement. En projetant les tendances économiques d'après les stratégies actuelles, la Banque mondiale estime à 600 millions le nombre d'individus qui vivront encore dans la misère en l'an 2000^{9/}.

^{8/} Les données utilisées dans cette section sont tirées du numéro spécial de l'Etude du développement industriel établie par l'ONUDI pour la troisième Conférence générale, document ID/CONF.4/2 (ID/229).

^{9/} Banque mondiale, rapport sur le développement dans le monde, 1979, Washington D.C., août 1979.

Exode rural - L'aggravation des inégalités aux faibles niveaux de revenu est due, entre autres facteurs, à la transformation structurale des économies des pays en développement qui s'est traduite par un déplacement du cadre agraire et rural (où les revenus sont plus également répartis) vers un cadre industriel et urbain (où la répartition est plus irrégulière). La concentration des investissements industriels dans les zones urbaines a stimulé l'exode rural, augmentant ainsi le nombre des bidonvilles et groupant dans les agglomérations urbaines une population qui ne peut accéder à des conditions tolérables de vie en matière de logement, d'hygiène, d'approvisionnement en eau potable, de services médicaux, d'enseignement, ou à des emplois réguliers, rémunérateurs et socialement productifs.

Emploi industriel - On avait beaucoup espéré que la croissance de l'industrie manufacturière permettrait de résoudre la question du sous-emploi et du chômage dans les pays en développement, mais l'ampleur même du problème de l'emploi dans la plupart des pays en fait une tâche irréalisable à court terme. Un secteur manufacturier employant 20 % de la population active devrait augmenter l'emploi de 15 %, ne serait-ce que pour absorber l'accroissement de cette population qui est de 3 % par an.

De manière générale, il est inquiétant de constater combien nombreux sont les pays en développement où l'industrie dans son ensemble, et le secteur manufacturier en particulier, ont vu diminuer leur part dans l'emploi de la population active totale. Ce phénomène doit être considéré dans le contexte général de l'emploi dans les pays en développement : selon l'Organisation internationale du Travail (OIT), le chômage a connu une brusque augmentation (46 %) entre 1960 et 1973, et le nombre de personnes en chômage ou sous-employées était évalué à 300 millions vers le milieu des années 70. La Banque mondiale estime que 550 millions d'emplois devront être créés dans les pays en développement d'ici l'an 2000^{10/}.

Méconnaissance des besoins locaux - Dans la plupart des cas, l'industrialisation dans les pays en développement n'a pas non plus tenu compte des besoins locaux. De manière générale, elle a suivi un schéma déterminé par les structures économiques et sociales existantes, internationales ou nationales, qui sont tout à fait inéquitables. Les besoins des pauvres, au pouvoir d'achat négligeable, n'ont pas été pris en considération de manière notable dans la structure de la production du secteur manufacturier moderne; celle-ci, comme le montre la gamme des biens de consommation produits, est adaptée aux préférences des groupes à revenus élevés qui sont, dans une large mesure, alignés sur les goûts et les échelles de valeur des populations du Nord. La structure finalement retenue pour l'industrie moderne, qui a déterminé le choix des techniques, a favorisé l'emploi des procédés importés qui conviennent à une production à grande échelle exigeant des capitaux considérables et n'ayant que peu recours à la principale ressource des pays en développement - leur abondante main-d'oeuvre - et aux compétences et matières premières locales. Cette manière d'utiliser les ressources a considérablement affaibli les liens entre l'industrie et les autres secteurs de l'économie, contribuant bien peu à une augmentation générale de la productivité et exacerbant l'opposition existant entre les zones urbaines et les zones rurales, le secteur traditionnel et le secteur moderne, l'agriculture et l'industrie, au lieu de stimuler leur interaction.

^{10/} Banque mondiale, rapport sur le développement dans le monde - 1979, Washington D.C., août 1979.

Imperfection des flux de technologie - Dans certains pays en développement, les capacités techniques connaissent une expansion régulière, comme en témoigne l'augmentation constatée quant à la diversité et au volume des exportations techniques et des investissements étrangers directs. Les exportations de machines et de matériel, les ventes d'usines clefs en main, la fourniture de services consultatifs et la formation de personnel dans les pays en développement se sont intensifiées au cours des dernières années, bien que - là encore - un examen plus attentif de la situation met en évidence quelques faits troublants. La part de l'ensemble des pays en développement dans les flux globaux de technologie n'a été que de 10 %, la plus grande partie de ces flux allant à quelque six pays. Quant à la proportion totale des spécialistes scientifiques ou d'ingénieurs s'occupant de recherche-développement (RD), elle n'a été que de 12,6 % en 1973 dans les pays en développement (9,4 % en Asie, 2 % en Amérique latine et dans les Caraïbes, 1,2 % en Afrique). La part de ces pays dans les dépenses mondiales de RD est encore plus faible (2 % en 1973, dont 1,63 % pour l'Asie), et correspond en moyenne à 0,35 % du produit national brut (PNB), contre 2,29 % dans les pays industrialisés. Les mesures d'ordre national et international visant à diminuer la dépendance du Sud à l'égard du Nord pour ce qui est de la technologie conserveront donc un caractère prioritaire dans les programmes d'action.

Augmentation de la dette extérieure - L'une des principales raisons qui ont amené les pays en développement à s'industrialiser est leur désir de réduire leur dépendance à l'égard du Nord en s'assurant, grâce à leur production industrielle, des excédents de plus en plus importants qui pourront être consacrés au réinvestissement et à l'accumulation de capital. Dans la pratique, on a cependant constaté un énorme accroissement de la dette extérieure des pays en développement, dont le montant total est passé de 17,9 milliards de dollars en 1960 à 244 milliards en 1977, l'augmentation correspondante du service de la dette étant de 2,6 à 36,6 milliards. Entre 1970 et 1977, le "rapport service de la dette/dette" est passé de 12 % à 15 %, et le "rapport intérêts/dette" d'environ 3,5 % à environ 5,5 %.

Les problèmes de la dette extérieure doivent être examinés en liaison avec les fréquentes crises dues au déficit de la balance des paiements. Comme on l'a déjà mentionné, la stratégie d'industrialisation par le remplacement des importations adoptée par la plupart des pays en développement les a rendus de plus en plus tributaires d'importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Par ailleurs, le manque d'intérêt manifesté pour le secteur agricole et notamment pour la production alimentaire a eu pour conséquence la nécessité d'importer de plus en plus de produits alimentaires. Les devises étant rares, ces importations ont eu la priorité sur celles d'intrants industriels, et l'investissement industriel en a pâti.

Prédominance des sociétés transnationales - L'extraordinaire expansion des sociétés transnationales au lendemain de la Seconde Guerre mondiale est bien connue. En 1973, la valeur sur le marché de leur production internationale atteignait un tiers de la production mondiale brute, économies planifiées non comprises. Si leur croissance, qui était deux fois plus rapide que celle de la production mondiale dans les années 60, a ralenti au cours des années 70, leurs activités se sont développées dans des secteurs autres que la production,

comme le financement, la technologie et la publicité, ce qui leur a permis de renforcer leur contrôle sur le processus et la prise de décision en matière d'industrie dans les pays en développement. L'investissement étranger direct est pour la plus grande partie le fait des sociétés transnationales. En 1976, les investissements étrangers directs dans les pays en développement étaient contrôlés à 82 % par des sociétés transnationales de cinq pays de l'OCDE et la plupart d'entre eux avaient été réalisés dans des pays du Tiers monde à revenu par habitant supérieur à 700 dollars, possédant de larges marchés intérieurs et/ou d'abondantes ressources naturelles.

Les sociétés transnationales ont divers moyens d'exercer un contrôle sur leurs filiales comme sur les autres entreprises avec lesquelles elles collaborent dans les pays en développement : octroi de licences pour l'utilisation de techniques étrangères, contrats de gestion, accords de franchisage, contrats pour la fourniture de biens intermédiaires, pressions possibles grâce à la participation au capital et à l'octroi de prêts. L'influence de ces sociétés sur la structure de la demande de biens industriels de consommation dans les pays en développement s'est manifestée par de très fortes dépenses de publicité, qui étaient en majorité le fait d'agences situées dans le Nord. Les sociétés transnationales ont également contrôlé une grande partie des échanges mondiaux de produits manufacturés, dont une proportion croissante se fait à l'intérieur de l'entreprise, les sociétés-mères dans les pays industrialisés exportant trois fois plus de produits manufacturés vers les pays en développement que leurs filiales dans ces pays n'en exportent vers les pays industrialisés.

Si les effets de cette influence des sociétés transnationales en ce qui concerne les objectifs de développement des pays du Tiers monde et leurs perspectives de croissance industrielle et technique ont fait l'objet de nombreuses discussions, il est clair que les décisions prises au siège des sociétés transnationales sont fondées sur l'analyse des possibilités de bénéfices offertes par la répartition mondiale des installations de production et sur un examen des conditions de l'offre et de la demande. Pour des raisons tenant à leurs propres objectifs, les sociétés transnationales n'ont guère contribué à résoudre les problèmes que posent aux pays en développement la pauvreté, le chômage ou la satisfaction des besoins essentiels de la population. Seuls ceux de ces pays qui ont déjà une bonne infrastructure technique et des stratégies et politiques nationales bien définies ont pu négocier profitablement avec les sociétés transnationales et tirer parti de leur incontestable richesse technologique et de la puissance qu'elles détiennent sans aucun doute sur le marché.

Production d'armements - La mise en place d'industries de l'armement dans le Tiers monde a eu une grande influence sur le schéma et la nature de l'industrialisation dans les pays en développement. Les tentatives faites pour remplacer diverses importations et parvenir à un certain degré d'autosuffisance dans la fabrication, l'entretien et la gestion de systèmes d'armement ont constitué un élément fondamental de la stratégie de remplacement des importations dans les plus grands des pays du Tiers monde. La production nationale d'armements dans les pays en développement a correspondu à un niveau relativement élevé de capacité industrielle et technologique, du fait qu'elle exige des compétences plus spécialisées et le recours à des techniques plus perfectionnées que la plupart des branches

d'industrie et qu'elle nécessite généralement l'existence d'un large réseau de sous-traitants. L'autosuffisance en matière d'industrialisation militaire ne paraît possible que pour quelques-uns seulement des pays en développement, qui ont déjà obtenu certains résultats positifs dans ce domaine. Comme dans d'autres branches d'industrie, les accords de coproduction et de coentreprise avec des producteurs dans les pays industrialisés sont de plus en plus fréquents, et 18 pays en développement assurent à présent la fabrication sous licence de divers armements, encore que la participation de ces pays porte généralement sur l'assemblage de pièces pour le compte de sociétés transnationales. La dépendance à l'égard des techniques et systèmes d'organisation occidentaux a considérablement influé sur le type et le caractère de la stratégie militaire du Tiers monde et, à l'inverse, le maintien de cette dépendance est de plus en plus important pour les producteurs d'armements dans les pays industrialisés, dont la viabilité financière est directement tributaire des marchés du Tiers monde.

1.4 L'objectif de Lima et le nouvel ordre économique international

Les frustrations qu'ils ont subies dans le passé et les espoirs qu'ils nourrissent pour l'avenir ont amené le Nord et le Sud à mesurer la nécessité d'instaurer un nouvel ensemble de relations économiques internationales qui faciliterait la mise en oeuvre de politiques nationales appropriées pour le développement de l'économie et plus particulièrement de l'industrie. Des objectifs d'industrialisation ont été énoncés de manière concrète dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima adoptés lors de la deuxième Conférence générale de l'ONUDI en 1975. Le Plan d'action a notamment préconisé des mesures à prendre sur les plans national et international pour porter à 25 % au moins d'ici l'an 2000 la part de pays en développement dans la production industrielle mondiale. En 1975, la part de ces pays dans la valeur ajoutée du secteur manufacturier (VAM) était de 8,6 %. Même selon les estimations les plus optimistes des taux de croissance, il apparaît qu'en l'absence de mesures spéciales cette part ne dépasserait guère 20 % en l'an 2000. Elle pourrait être plus faible si l'on voyait se prolonger la situation actuelle caractérisée par la récession dans le Nord, l'instabilité monétaire et les déficits de la balance des paiements et de la balance commerciale.

Pour que soit atteint l'objectif de Lima, on estime qu'il faudrait d'ici l'an 2000 un investissement annuel dans le secteur manufacturier de 450 à 500 milliards de dollars (en prix de 1975). Si l'on fonde les calculs sur les données utilisées pour les projections concernant l'objectif de développement de Lima, cette estimation suppose que la proportion de l'investissement total allouée à l'industrie, qui était de 18 % en 1975, devra atteindre 22 à 25 % en l'an 2000. Il se pourrait que l'apport total de capital étranger nécessaire pour l'ensemble de l'économie atteigne 750 milliards de dollars, soit près de 6 % du PIB des pays industrialisés. Sur ce total, environ 100 à 150 milliards de dollars seraient investis dans l'industrie. Pour que l'investissement étranger direct continue à représenter la même proportion de l'investissement dans le secteur manufacturier, il faudra peut-être décupler son volume actuel. Les projections commerciales donnent à penser que même si les exportations de produits manufacturés des pays en développement vers les pays du Nord atteignent 65 % de la valeur des importations manufacturières du Nord, l'objectif de Lima ne serait pas atteint.

La validité de ces projections dépend évidemment de la situation économique internationale. De toute manière, l'ONUDI estime que, malgré les énormes difficultés à surmonter, l'objectif de 25 % pourra être atteint selon une formule combinant l'interdépendance globale, l'autonomie collective du Tiers monde et des stratégies nationales d'industrialisation appropriées.

1.5 La tâche à accomplir

Ce n'est plus le moment de discuter de la possibilité de réaliser un nouvel ordre économique international. C'est là une réalité qui s'impose à nous sans qu'il y ait eu besoin d'un consensus international. La tâche qui nous incombe est de déterminer les institutions et mécanismes permettant une transition conséquente et régulière et assurant un maximum de prospérité au Nord et au Sud lorsqu'ils s'attaqueront aux problèmes du prochain millénaire. La question que doit résoudre la troisième Conférence générale de l'ONUDI n'est pas de savoir si une action est nécessaire, mais quelle action doit être retenue et quand le Nord et le Sud pourront commencer à affronter la réalité et les difficultés du nouvel ordre économique international. On trouvera dans le chapitre suivant huit propositions principales d'action établies dans l'hypothèse d'une structure industrielle adaptée aux moyens qui seront disponibles vers l'an 2000 et d'un nouveau style de vie peut-être moins fortement orienté vers la consommation que cela est actuellement le cas dans le Nord, mais plus satisfaisant.

CHAPITRE II - PRINCIPALES MESURES PROPOSEES

	<u>Page</u>	<u>Voir analyse complémentaire, deuxième partie, section :</u>
Proposition No 1 : Agence internationale du financement industriel	23	5.4.1
Proposition No 2 : Fonds mondial d'encouragement à l'industrie	26	5.4.2
Proposition No 3 : Commission du droit international du développement industriel	33	6.4.1
Proposition No 4 : Système de règlement des différends industriels	35	6.4.2
Proposition No 5 : Institut international des techniques industrielles	39	7.4.1
Proposition No 6 : Centre international pour le groupement des achats de techniques	43	7.4.2
Proposition No 7 : Centre international d'étude des brevets	44	7.4.3
Proposition No 8 : Objectifs en matière de commerce de produits manufacturés	47	9.4.1

PREMIERE PARTIE

CHAPITRE II - PRINCIPALES MESURES PROPOSEES

2.1 Introduction

Le chapitre précédent était consacré à un examen du nouvel ordre économique international, des efforts de développement déployés jusqu'ici, de l'objectif de Lima et des nouvelles stratégies internationales de développement. La conclusion en était que certaines mesures seraient nécessaires pour faciliter la transition pacifique vers le nouvel ordre économique international et pour atteindre l'objectif de Lima, qui veut que 25 % au moins des capacités industrielles mondiales appartiennent aux pays en développement en l'an 2000. Dans le présent chapitre, huit grandes propositions concrètes sont présentées dans le domaine des apports de capitaux internationaux, de la coopération industrielle internationale, de la technologie et du commerce. Selon les cas, ces propositions relèvent de l'une ou de l'autre des stratégies décrites au chapitre premier, c'est-à-dire de l'autonomie collective du Tiers monde ou de l'interdépendance mondiale. Mais elles représentent toute d'importantes initiatives dans le domaine de la coopération internationale et, à ce titre, appellent de la part de la troisième Conférence générale de l'ONUDI une approbation explicite et le soutien nécessaire pour donner aux nouveaux organismes les moyens d'entreprendre leurs activités.

2.2. Apports internationaux de capitaux

2.2.1 Problèmes et nouveaux concepts

Compte tenu de l'objectif de Lima, la question du financement de l'industrialisation se trouve au premier plan des politiques de développement international. Les chiffres avancés pour ce financement varient pour plusieurs raisons, et notamment parce qu'on ne sait pas exactement dans quelle mesure les pays du Sud réussiront à mobiliser leur épargne intérieure et à améliorer leur balance des paiements. Mais, si l'on s'en tient aux hypothèses les plus vraisemblables, on peut penser que, pour que l'objectif de Lima soit atteint, l'investissement industriel net devra être de l'ordre de 450 à 500 milliards de dollars par an, dont un tiers provenant d'apports extérieurs. Pour élaborer une politique internationale du financement, il importe donc tout d'abord :

- i) De déterminer les moyens d'augmenter le volume des apports financiers Nord-Sud, Est-Sud et Sud-Sud qui sont nécessaires pour atteindre les objectifs généraux du développement, et d'améliorer les conditions de ces apports;
- ii) De déterminer les mécanismes financiers requis pour faciliter l'évolution des structures Nord-Sud et Sud-Sud dans le domaine des investissements, des techniques et des échanges commerciaux.

Cependant, les propositions de politique générale doivent être formulées compte tenu de certaines réalités qui, apparues depuis une dizaine d'années, persisteront sans doute jusqu'à la fin du siècle. A ce sujet, les remarques suivantes s'imposent :

- i) L'accumulation de liquidités excédentaires dans le Nord, causée par la situation favorable de la balance des paiements de certains pays industrialisés et par la mise en circulation des surplus des pays du Sud exportateurs de pétrole, continuera probablement un certain temps;
- ii) L'importance de l'inflation, la gravité des fluctuations de la monnaie et des taux de change et la sous-utilisation des ressources humaines et productives continueront sans doute à rendre de plus en plus fragile le système financier international. A mesure que s'accuse l'interdépendance du système économique mondial, ces facteurs causent une incertitude qui décourage les investissements, que ce soit dans le Tiers monde ou dans les pays industrialisés;
- iii) La composition des apports financiers destinés au Sud traduit une augmentation relative des investissements externes négociés aux conditions du marché, trois ou quatre des plus avancés parmi les pays en développement étant les principaux bénéficiaires de ces apports. L'investissement public, outre que sa part relative a diminué, tend à porter surtout sur le développement rural et sur la satisfaction des besoins de la population dans les plus pauvres des pays en développement;
- iv) La nette aggravation de la dette extérieure et du service de la dette dans les pays en développement rend ces pays particulièrement sensibles aux fluctuations de l'économie mondiale, surtout lorsque leur politique de la dette est insuffisante;
- v) La préférence des prêteurs privés pour les gros emprunteurs - pays ou entreprises - est une cause de concentration industrielle dans le Sud, tant au niveau national que sur le plan international.

Réunis, les faits énumérés ci-dessus obligeront sans doute les pays du Sud à continuer à donner la première place aux capitaux privés ou semi-privés dans la recherche des investissements. Aussi convient-il de définir de nouvelles modalités de coopération, ou de renforcer la coopération existante, en poursuivant les buts ci-après :

- i) Stabiliser les apports de capitaux extérieurs aux pays en développement et prémunir ceux-ci contre toute interruption soudaine de ces flux;
- ii) Multiplier les options des pays en développement tant à l'égard des sources de capitaux que des conditions d'investissement, afin de mieux équilibrer la charge de la dette par rapport aux revenus;
- iii) Donner plus de facilités de remboursement aux pays en développement pour limiter dans ces pays les risques de crise financière résultant de pénuries de devises imprévues;
- iv) Assouplir les contraintes externes qui limitent le volume du financement, notamment pour les pays les moins avancés et la petite ou moyenne entreprise;

- v) Essayer de répartir différemment certains risques entre les pays en développement emprunteurs et les prêteurs ou investisseurs étrangers, en articulant cette répartition sur les stratégies de développement;
- vi) Augmenter le volume du financement public et améliorer son efficacité en supprimant les conditions auxquelles il est lié et en prévoyant de nouvelles formes de cofinancement;
- vii) Au niveau des entreprises et des projets, faciliter les apports Sud-Sud de capitaux et de techniques, de façon à dégager un volume accru de ressources appropriées à ces pays et à limiter leur état de dépendance par rapport au Nord. En même temps, il importerait de prendre des mesures pour garantir des apports Nord-Sud suffisants et stables, consentis à des conditions acceptables aux pays en développement. Enfin, les apports financiers devraient servir à augmenter les chances de succès des projets et, pour cela, être accompagnés chaque fois que possible de stimulants tendant à améliorer la conception, le rendement et la gestion des industries. Pour parvenir à ce but, il sera peut-être nécessaire de modifier les liens entre les apports de capitaux d'une part et, de l'autre, les apports de techniques, de biens d'équipement et de gestion, grâce à de nouveaux mécanismes échappant au contrôle des sociétés transnationales, par exemple au moyen d'accords avec les petites entreprises des pays industrialisés - à économie de marché ou à économie planifiée - ainsi qu'avec les entreprises des plus industrialisés parmi les pays du Tiers monde. Encore faudrait-il, pour augmenter les apports interentreprises, que les gouvernements soient au courant des activités des entreprises relevant de leur juridiction et puissent leur offrir les conseils nécessaires. Cela est particulièrement vrai en cas d'accord de troc ou de règlement en produits.

2.2.2 Proposition No 1 : Agence internationale du financement industriel
(Autonomie collective)

La proposition de créer une agence internationale du financement industriel répond à la nécessité de faire progresser la coopération Sud-Sud dans le domaine du financement industriel en transformant les surplus financiers dont disposent certains pays en développement en investissements à long terme dans les pays du Tiers monde. En même temps, on éviterait ainsi l'intervention des institutions financières du Nord. L'agence fonctionnerait de façon à assurer un taux d'intérêt intéressant ses commanditaires, grâce à des investissements et à des placements appropriés. Elle servirait en outre de fonds de crédit à l'exportation pour les produits manufacturés et les techniques exportées par les pays en développement vers les autres pays du Sud ou vers les pays industrialisés.

Raison d'être

La création de cet organisme répondrait à deux séries de considérations. Premièrement, tout progrès en direction de l'objectif de Lima exigera une expansion des investissements industriels supérieure à ce qu'on peut attendre des moyens d'investissements actuels, qu'il s'agisse des apports étrangers ou de l'épargne intérieure des pays en développement. En grande partie, les capitaux actuellement consacrés à l'investissement dans les pays en développement proviennent des surplus financiers de certains pays du Sud, mais ne parviennent à leur destination qu'après une certaine intervention de la part du Nord. La création d'une agence de financement indépendante, placée sous une direction appropriée et dotée d'un personnel ayant l'expérience du marché financier, permettrait, plus facilement que les mécanismes internationaux en place, d'accélérer la réalisation des projets industriels et d'en multiplier le nombre.

Deuxièmement, la nouvelle agence répondrait, tant chez les fournisseurs de capitaux que chez les bénéficiaires des investissements, à certains besoins que les mécanismes actuels ne suffisent pas à satisfaire. Les investisseurs des pays du Tiers monde, surtout lorsque leurs surplus financiers proviennent de ressources non renouvelables, souhaitent faire des placements qui soient protégés de l'inflation. Or, en offrant des investissements prenant la forme de participation au capital des entreprises créées, l'agence fournirait à ses commanditaires le type de protection offert par les obligations indexées. Des bailleurs de fonds auraient en outre la certitude que la valeur de capital de leurs investissements resterait relativement stable, grâce à une répartition géographique des risques échappant à tout contrôle de la part du Nord.

L'agence serait avantageuse pour les utilisateurs du Tiers monde, qu'ils soient bailleurs de fonds ou bénéficiaires : aux seconds, elle permettrait de trouver des capitaux à des conditions généralement acceptables aux gouvernements, c'est-à-dire conformes aux objectifs intérieurs et aux aspirations nationales en matière de contrôle et de souveraineté; aux premiers, elle assurerait les garanties et la sécurité que demande tout investisseur étranger. Enfin, les activités de l'agence consacrées au renforcement des institutions multiplieraient les projets d'investissements rentables dans les pays en développement. Au sein même de l'agence, un système de crédit à l'exportation pourrait être mis en place pour favoriser les ventes à l'étranger - autres pays du Sud ou pays industrialisés - notamment dans le domaine des produits et des services hautement techniques.

Composition et financement

Il est recommandé que l'agence ait pour membres les gouvernements et les institutions financières des pays en développement, et que ses ressources initiales soient composées de deux parts fixées à l'avance, l'une en capital versé (de l'ordre de 500 millions de dollars) l'autre en capital exigible (représentant 90 % du capital total).

La création de l'agence poserait un certain nombre de problèmes techniques : constitution du capital et droit de vote des participants; nombre de guichets pour les diverses activités financières; répartition des investissements entre les membres, et conditions de ces investissements; relations avec les banques centrales et les banques

commerciales; arrangements avec les autres institutions financières, les exportateurs et les importateurs; relations avec les institutions extérieures au Tiers monde. Ces problèmes feraient l'objet de négociations au sein de l'organe chargé de créer l'agence.

Activités

L'agence serait chargée des activités suivantes :

- 1) Elle utiliserait ses propres fonds pour fournir aux entreprises, et particulièrement aux industries du Tiers monde, selon des formules classiques ou nouvelles, des investissements sous forme d'emprunts ou de prises de participation. Compte tenu de sa structure financière, elle pourrait servir de société de placement, en consacrant une partie de ses fonds à la constitution d'un portefeuille diversifié d'investissements dans le Tiers monde. L'agence pourrait en outre compléter ces activités, purement financières, par un rôle de banque d'investissement pour le Tiers monde; dans ce rôle, elle organiserait le financement d'entreprises industrielles rentables, en concluant avec des banques privées les accords de cofinancement nécessaires. Les activités de l'agence devant s'étendre au Tiers monde dans son ensemble, une place particulière y serait réservée à la création d'industries transnationales ou multinationales, compte tenu de la situation des régions intéressées et de l'utilité d'une expansion des marchés d'exportation. A cet égard, l'agence serait dotée des moyens voulus pour fournir un soutien aux exportations sous forme de crédits spéciaux;
- 2) L'agence serait également chargée de mettre au point et de proposer des instruments financiers inspirés des instruments qui sont apparus depuis quelques années sur le marché des eurodollars, tels que les billets à taux fluctuant et les certificats de dépôt. Sans vouloir entrer dans le détail des innovations possibles, on citera comme exemple la possibilité de créer des obligations indexées sur les produits de base ou sur les résultats commerciaux^{11/}. Au-delà des instruments financiers proprement dits, l'agence pourrait d'ailleurs envisager la création d'organismes inspirés des sociétés d'investissements en coparticipation, formule qui a beaucoup de succès dans les accords conclus entre les pays exportateurs de pétrole et les autres pays du Tiers monde.

L'ONUDI prie la troisième Conférence générale d'approuver la création d'une agence internationale du financement industriel et de désigner un organe ayant compétence pour arrêter avec les pays membres, les organisations internationales et les institutions financières internationales ou régionales, les premières mesures nécessaires à la création de l'agence.

^{11/} Voir première partie, chapitre III et deuxième partie, chapitre V.

2.2.3 Proposition No 2 : Fonds mondial d'encouragement à l'industrie
(Interdépendance mondiale)

La proposition de créer un fonds mondial d'encouragement à l'industrie correspond à une prise de conscience de la crise économique internationale, qui se caractérise par une récession mondiale accompagnée d'une inflation générale et de l'instabilité des systèmes monétaires et financiers internationaux. Le fonds mondial aurait pour but de consentir aux pays en développement des prêts d'appui à leurs programmes, rapidement négociables et remboursables sur 12 à 20 ans, le niveau annuel des prêts étant supérieur à 15 milliards de dollars et le capital exigible étant de l'ordre de 75 à 100 milliards de dollars.

Raison d'être

La proposition repose sur la constatation suivante : c'est que l'économie mondiale, depuis le début de la récession qui la frappe, a été soutenue par le pouvoir d'achat des pays en développement. Aujourd'hui, ces pays absorbent 25 % des exportations des Etats-Unis et 40 % des exportations de la Communauté économique européenne. En 1975, année où celle-ci a été le plus durement touchée par la récession et où ses exportations vers les autres pays industrialisés ont décliné (de 17 % en ce qui concerne les exportations vers les Etats-Unis et de 3,3 % en ce qui concerne les exportations vers les autres pays industrialisés) ses exportations vers les pays en développement ont au contraire augmenté de 25 %^{12/}. Cette fermeté du pouvoir d'achat dans les pays du Tiers monde a beaucoup contribué à limiter le chômage dans les pays industrialisés. On estime que, dans les seuls pays de la Communauté européenne, il y aurait eu 3 millions de chômeurs de plus si les pays en développement, pauvres en ressources financières, avaient diminué leurs importations de produits manufacturés pour faire équilibre aux sorties de capitaux résultant de l'ajustement des prix pétroliers depuis 1973.

Le pouvoir d'achat des pays en développement provient de leurs recettes d'exportation et du montant net de leurs emprunts internationaux. Depuis quelques années, cependant, c'est l'accroissement des emprunts qui joue le premier rôle à cet égard, les recettes d'exportations souffrant de la récession internationale; entre 1972 et 1977, par exemple, les apports nets de capitaux étrangers dans les pays en développement sont passés de 20,4 milliards de dollars à 57,1 milliards, la plupart de ces capitaux étant transférés aux conditions du marché^{13/}. Aussi reconnaît-on en général que l'équilibre macroéconomique de l'économie mondiale dépend en grande partie des emprunts faits par les pays en développement auprès des banques privées, et qu'il importe que ces emprunts continuent à augmenter pour que le taux de croissance mondiale soit maintenu. En 1978, par exemple, si les prêts consentis aux pays en développement par les banques privées n'avaient pas ajouté près de 40 milliards de dollars aux échanges commerciaux, la récession aurait plus durement touché les pays industrialisés.

^{12/} Voir "Commission des Communautés européennes", l'Europe et le Tiers monde, Etude sur l'interdépendance, Bruxelles, 1979, page 54.

^{13/} "L'équilibre actuel de l'économie mondiale dépend dans une large mesure du maintien d'un flux de prêts privés aux pays non producteurs de pétrole (ainsi qu'à l'Union soviétique et aux pays d'Europe de l'Est) sur une échelle inconnue avant 1974, et serait compromis par tout obstacle à ce flux. Celui-ci est également avantageux pour la Communauté, car, pour une bonne part, les prêts en question sont consentis par des banques installées dans les pays de la CEE." Commission des Communautés européennes, rapport annuel 1978-1979, Bruxelles, 1978.

Toutefois, deux raisons au moins font douter de l'aptitude des banques privées à continuer à assurer la réutilisation des surplus financiers. La première de ces raisons est que les pays emprunteurs, à qui l'administration de la dette inspire une certaine prudence, réduisent leurs emprunts. La seconde est que les ajustements récents du prix du pétrole auront sans doute pour effet d'augmenter les apports de capitaux à court terme dans les coffres des banques privées. Outre que le système bancaire risque d'être débordé par cet excédent de fonds à placer, on peut craindre, en l'absence d'un mécanisme canalisant efficacement les surplus disponibles, une intensification de la récession mondiale qui aurait notamment pour effet d'exacerber les tendances protectionnistes du Nord.

La solution consiste essentiellement à orienter ces capitaux, grâce à un mécanisme bénéficiant d'une garantie collective de la communauté internationale, vers le plus grand nombre possible d'emprunteurs des pays en développement, qui, faute d'un tel système, pourraient n'avoir pas individuellement accès au système bancaire privé. L'élan expansionniste ainsi communiqué à l'industrie transformerait le climat international et faciliterait, du même coup, l'abaissement des barrières, douanières ou autres, qui exercent une discrimination contre les produits manufacturés exportés par le Sud et font obstacle à la restructuration de l'industrie entre le Nord et le Sud.

Cette garantie collective serait fournie grâce à un fonds mondial d'encouragement à l'industrie doté, d'une part, d'un capital versé^{14/} formé de contributions nationales (pays industrialisés et pays en développement) et consacré aux dépenses initiales, et, d'autre part, d'un capital exigible important, le tout constituant un ensemble de garanties conjointes et solidaires qui permettrait au fonds d'emprunter sur le marché financier. Le fonds opérerait donc comme la Banque mondiale, qui emprunte sur le marché financier à concurrence de 90 % de son capital exigible, mais à deux différences près. Premièrement, les capitaux réunis par le fonds seraient utilisés pour des prêts d'appui aux programmes, et non pas d'appui aux projets, afin que l'économie mondiale continue à être encouragée comme elle l'a été au cours des dernières années par les prêts des banques privées. Bien entendu, ces prêts seraient consacrés à l'industrie. Deuxièmement, pour 25 % de leur montant au maximum, les prêts du fonds mondial seraient assortis d'un mécanisme de bonification des intérêts, de façon à bénéficier aux pays les moins avancés et aux pays les plus gravement affectés, dont la situation réclame un financement de faveur. Ce système de bonification des intérêts pourrait être financé au moyen de contributions versées par les pays industrialisés à un compte spécial et correspondant à une fraction du supplément d'exportations de ces pays vers les pays en développement rendu possible par le fonds.

Le consensus international

Pour l'essentiel, le fonds mondial décrit ci-dessus correspond à la position de la communauté internationale qui s'est peu à peu dégagée au cours des dernières années, et que la Cinquième CNUCED a confirmée à Manille^{15/}. Il constituerait en particulier le

^{14/} Le capital versé initial représenterait de 5 à 10 % du capital total du fonds, dont le capital exigible serait de l'ordre de 75 à 100 milliards de dollars. Pour que les prêts n'excèdent pas le capital, une limite inférieure de 3 milliards 75 millions de dollars serait fixée au capital versé.

^{15/} Résolution 129 (V), Section IV, CNUCED, Manille, 1979.

mécanisme voulu pour provoquer le "transfert massif de ressources" qui a fait l'objet d'une résolution adoptée par consensus et dont l'idée a été approuvée par plusieurs responsables d'institutions internationales^{16/}. Aux termes de la résolution de Manille "un accroissement substantiel des transferts de ressources aux pays en développement est un facteur indispensable pour accélérer le rythme de leur développement et pourrait contribuer à stimuler l'activité économique mondiale, surtout à moyen et à long terme." La résolution ajoute que les propositions pratiques concernant ces transferts devraient être formulées en temps voulu pour que les organismes appropriés se prononcent à leur sujet avant la session extraordinaire de l'Assemblée générale ou à l'occasion de cette session, et qu'il devrait y être tenu compte de la possibilité de mettre en place des mécanismes de bonification des intérêts.

La résolution précise enfin que ces courants de ressources, substantiellement accrus, devraient :

- i) Concorder avec les priorités fixées par les pays en développement pour leur progrès économique et tenir dûment compte de leur capacité d'assurer le service de la dette à long terme;
- ii) Bénéficier spécialement aux pays en développement qui sont surtout tributaires de ressources octroyées à des conditions de faveur pour le financement extérieur de leur développement, et en particulier aux pays les moins avancés;
- iii) Etre dans une grande mesure mobilisés sur les marchés financiers internationaux aux fins de la mise au point et de l'exécution des projets et du financement des programmes^{17/}.

Le fonds mondial dont la création est proposée ici correspond au financement des programmes évoqués ci-dessus, qui serait la façon la plus rapide de donner à l'économie mondiale l'impulsion dont elle a besoin; on trouvera dans la proposition No 1 (Agence internationale du financement industriel) des indications sur le système prévu pour le financement des projets.

Il importe, pour bien interpréter le consensus international sur les propositions de transfert massif des ressources, de ne pas ignorer le problème de l'inflation. Ce consensus a été résumé par M. J. de Larosière, Directeur exécutif du Fonds monétaire international qui, dans son allocution à la CUNCED, a affirmé que la situation des pays profondément endettés par leur sous-développement appelait des mesures échappant aux limites que la prudence impose au Fonds monétaire international. Dans le cas de ces pays, les changements de politique intérieure ne suffiraient pas, même s'ils étaient soutenus par d'importants crédits à moyen terme, comme ceux que dispose le FMI. L'action ne devait pas se restreindre aux institutions financières : en dépassant les bornes de leurs activités, celles-ci risqueraient de se dérégler ou exposeraient leurs membres à des niveaux de déflation inacceptables. Le problème en jeu était celui d'un transfert accru de ressources réelles.

^{16/} Voir les déclarations de MM. J. de Larosière et J. Ripert lors de CNUCED V, Manille, 1979.

^{17/} Résolution 129 (V), ibid.

Composition et prise des décisions

Les membres fondateurs du fonds mondial seraient des gouvernements de pays industrialisés et de pays en développement, étant entendu que ces derniers joueraient un rôle décisif. A l'échelle où ils seraient consentis par le fonds, les prêts d'appui aux programmes devraient être assortis de certaines conditions en matière d'orientation générale et de planification, afin que les pays intéressés modifient leurs structures économiques dans le sens voulu. Il est vrai que les pays en développement jugent parfois trop rigides les conditions imposées par les organismes multilatéraux de financement, ce qui a pour effet de les attirer vers les banques privées, lesquelles ont la réputation de consentir des emprunts relativement généreux en s'abstenant de toute ingérence dans la direction des économies nationales. Mais il suffirait, pour que ces conditions soient acceptables aux pays en développement, que le poids de ces pays se fasse sentir dans les décisions prises par la direction et par les responsables du fonds. Dans les votes de l'organisme directeur, la formule de la majorité pondérée pourrait être adoptée, de façon à faciliter les emprunts sur le marché financier et à établir la crédibilité financière du fonds. Quant aux conditions mises aux prêts du fonds, et qui sont inséparables d'une gestion économique sérieuse, elles seront acceptées si les pays bénéficiaires peuvent prouver leur volonté de se discipliner en exerçant une présence majoritaire au sein de l'organisme directeur et de l'administration du fonds. Le Fonds international de développement agricole (FIDA) et le Fonds commun créé dans le cadre du Programme intégré pour les produits de base (CNUCED) constituent des précédents à cet égard.

Une instance appropriée devrait être choisie pour procéder aux négociations sur les questions suivantes, entre autres : constitution du capital et droit de vote des pays membres; répartition du financement entre les membres, et conditions de ce financement; relations avec les institutions internationales, les banques centrales et les institutions financières; accord sur le caractère conditionnel des emprunts et mise en oeuvre de cet accord.

Activités

Même avec toutes les garanties voulues de la part des pays membres, il se passera un certain temps avant que le fonds puisse s'imposer sur les marchés financiers internationaux de façon à y trouver les capitaux voulus aux conditions les plus favorables. Il importe cependant que les premiers prêts d'appui aux programmes soient consentis assez rapidement et en quantité suffisante pour compenser dans une certaine mesure la réduction des apports privés qu'entraînerait la mauvaise volonté des prêteurs ou la prudence des emprunteurs.

Pour cette période de transition - de trois à quatre ans - une solution consisterait à emprunter les ressources nécessaires auprès des pays disposant de réserves suffisantes, à des conditions sujettes à négociation. Pendant cette période, une moitié environ des capitaux nécessaires au fonds serait ainsi empruntée aux pays - industrialisés ou en développement - possédant des surplus financiers. Les pays en développement possesseurs de surplus pourraient aussi négocier l'achat de bons émis par le fonds; les autres pays excédentaires pourraient accepter des arrangements analogues. Si des accords de financement de ce

genre étaient conclus pendant la période transitoire, le fonds mondial pourrait sans doute obtenir assez rapidement le reste des ressources nécessaires sur les marchés financiers internationaux. A la fin de cette période, il trouverait toutes ses ressources sur ces marchés.

On remarquera que l'entrée en activité du fonds mondial serait facilitée si certains pays en développement, bien connus sur les marchés financiers internationaux, s'associaient dès le début à ses efforts en participant à un système de garanties conjointes et solidaires. Ainsi, le fonds commencerait à fonctionner uniquement avec la participation des pays intéressés, c'est-à-dire de façon exactement conforme à ce qui est prévu dans la proposition mexicaine^{18/} et sans versement de souscriptions proprement dites. Le fonds serait ensuite élargi, après négociations.

Cette période de transition aiderait les pays industrialisés à mettre en oeuvre les mesures de réajustement et de redéploiement structurel applicables à moyen terme, de pair avec les premières phases du redressement économique. En outre, grâce à l'effet expansionniste des activités du fonds, ces pays accepteraient plus facilement une augmentation progressive de leurs importations en produits manufacturés provenant des pays en développement.

L'ONUUDI prie la troisième Conférence générale d'approuver la création du fonds mondial d'encouragement à l'industrie et de désigner un organe ayant compétence pour procéder avec les pays membres, les organisations internationales et les institutions financières internationales et régionales aux négociations nécessaires pour l'installation du fonds.

2.3. Coopération internationale interentreprises

2.3.1 Problèmes et nouveaux concepts

L'investissement étranger direct (IED) est une forme classique d'interaction Nord-Sud, qui a offert jusqu'ici aux pays en développement un moyen pratique et utile d'obtenir les ressources nécessaires pour amorcer et soutenir leur industrialisation. L'investissement étranger direct implique le contrôle effectif des entreprises implantées dans un pays par les ressortissants d'un autre pays. On dira qu'il y a "contrôle effectif" lorsqu'une entité économique constituée par les résidents d'un pays étranger possède 25 % au moins des actions d'une société. Cependant, cette définition a surtout un intérêt statistique et ne rend pas pleinement compte de l'évolution des investissements dans les relations internationales interentreprises.

Ces relations, aujourd'hui très diversifiées, vont du rapport société propriétaire/filiale aux méthodes plus récentes de contrôle indirect. On remarquera en effet que, dans les nouveaux types de relations interentreprises, la participation au capital (c'est-à-dire la possession d'actions par des commanditaires étrangers) tend à disparaître au profit de formules contractuelles dans lesquelles le partenaire étranger exerce son contrôle grâce à des moyens d'influence où le capital n'intervient pas. C'est ainsi par exemple que l'achat d'actions est remplacé par une influence exercée au moyen

^{18/} Voir la proposition mexicaine soumise au Comité intérimaire du Comité conjoint du développement Banque mondiale/FMI, mai-juin 1978, Mexico.

de prêts et de crédits-fournisseurs; et que la dépendance organique de la filiale à l'égard de la compagnie mère fait place à un système de relations fondé sur des accords de gestion ou d'assistance technique, sur le partage des productions ou sur la fourniture de services. Ainsi, l'absence d'un contrôle financier proprement dit n'empêche pas une entreprise d'exercer son influence sur une autre, que ce soit grâce à une combinaison de conventions contractuelles, à la supériorité de son pouvoir de négociation ou à un accès privilégié aux systèmes d'information.

Cette évolution fait que le recours exclusif à la formule de l'investissement étranger direct dans les politiques d'investissement étranger est une notion dépassée. Les politiques qui ne retiendraient que cette seule formule ne seraient que médiocrement efficaces, car elles n'engloberaient pas dans sa totalité la vaste gamme des relations interentreprises telles qu'elles existent aujourd'hui. Le concept de coopération internationale interentreprises correspond mieux aux faits dans toute leur diversité.

La coopération internationale interentreprises réunit toutes les formes d'interaction industrielle à long terme entre une entreprise implantée dans un pays en développement et une entreprise étrangère aux activités complémentaires. Cette interaction doit se traduire par la concrétisation d'une communauté d'intérêt, sous la forme d'un projet spécifique et compte tenu d'une coopération durable. Ce type de coopération permet de faire entrer les relations Est-Ouest et Est-Sud dans le cadre de l'interaction industrielle. Dans ces relations, en effet, on ne trouve généralement pas d'investissements étrangers directs de type classique, c'est-à-dire sous forme de contrôle d'une filiale par une entreprise étrangère; mais on trouve une coopération à long terme répondant aux mêmes buts pratiques, avec livraison d'installations industrielles dont la production sert de paiement.

Un autre fait nouveau est d'ailleurs à signaler dans la structure de l'interaction industrielle : c'est la transformation des transactions commerciales Nord-Sud (par exemple, dans les achats d'équipements). Là aussi, les ventes de matériel ou de technologie se sont étendues de façon à englober l'assistance technique, la conception de complexes industriels, les travaux d'ingénierie et d'autres types de relations à long terme. Cette évolution s'inspire des relations Est-Ouest, où la coopération industrielle (par exemple, sous la forme de fournitures de technologie ou d'usines complètes avec paiement en produits fabriqués) remplace la prise de participation; les transactions commerciales et les investissements (ou quasi-investissements) tendent ainsi à converger.

Pour résumer ce qui précède, on dira qu'il n'y a plus un seul type d'interaction industrielle entre les pays, mais tout un processus où figurent des combinaisons et des éléments nouveaux. Ce processus devrait aboutir à l'apparition de relations interentreprises d'un type inédit, où l'on trouverait à la fois des éléments du type classique (investissements, établissement de liens organiques, etc.) et d'autres éléments, inspirés de certaines transactions commerciales (garanties de rendement, etc.).

Cela étant, trois grandes séries de questions détermineront le caractère des mécanismes et des méthodes voulus pour développer à l'avenir la coopération internationale interentreprises.

La première série de questions porte sur le rôle et les responsabilités des agents de la coopération internationale. Ces agents sont les entreprises des pays industrialisés (pays du Nord ou pays socialistes), les gouvernements de ces pays, les entreprises des pays en développement et les gouvernements de ces derniers. Il importe, pour que la coopération internationale interentreprise contribue efficacement et régulièrement au développement, de reconnaître toute l'importance de l'interdépendance entre ces agents.

La deuxième série de questions est dominée par le problème du poids à accorder à chaque agent dans la formulation des politiques nationales et internationales de coopération. Jusou'ici, les agents étrangers ont réussi à exercer une influence considérable sur les pays en développement. Les sociétés transnationales, en particulier, sont parvenues à une puissance commerciale et politique qui leur donne parfois les moyens d'adopter des politiques étrangères aux intérêts des pays en développement. Quant aux entreprises des pays en développement, publiques ou privées, elles réussissent rarement à s'assurer une part importante du marché, que ce soit au niveau national, régional ou international. Il faudrait donc mettre au point les mécanismes requis pour améliorer les résultats d'exploitation des entreprises, qu'elles appartiennent aux pays industrialisés ou aux pays en développement, de façon à ce qu'elles puissent mieux soutenir les stratégies de développement arrêtées par ces derniers pays. Autrement dit, il faudrait que les mécanismes de la coopération internationale observent un équilibre prudent entre les mesures de contrôle et les mesures de promotion.

Enfin, les mécanismes en question devront pénétrer au niveau des entreprises. Tels qu'ils sont présentés ici, ces mécanismes ont pour but de stabiliser les différentes formes de coopération, en fournissant éventuellement le soutien organique nécessaire pour promouvoir des relations contractuelles adaptées aux besoins.

Les trois séries de questions indiquées ci-dessus ont un lien direct avec les propositions formulées dans la présente étude. Plus précisément :

- i) Il importe de développer la coresponsabilité des agents participant à la coopération interentreprises pour le développement;
- ii) La coopération doit avoir pour but concret, d'une part la rentabilité au service du développement et, de l'autre, la stabilité des relations économiques. Productivité et stabilité sont complémentaires : une productivité insuffisante par rapport aux besoins risque de mettre en danger la stabilité des relations économiques; au contraire, la stabilité des relations contractuelles peut encourager la productivité;
- iii) La coopération peut être rendue plus efficace par le recours à des formules différentes, et ses objectifs peuvent être atteints aussi bien par les instruments de la coopération interentreprises que par ceux de la coopération internationale. Parmi les premiers, citons les contrats types, l'assistance aux négociations, les relations organiques interentreprises, etc. Parmi les seconds, on retiendra les accords intergouvernementaux ou les efforts déployés par les organisations internationales pour exercer une influence directe ou indirecte sur les organismes spécialisés ou sur les états d'esprit.

Nouvelles formes de relations légales et contractuelles

A long terme, la meilleure façon de concrétiser les communautés d'intérêts dans des conditions équitables et convenant à toutes les parties est de transformer l'actuel cadre juridique international en le restructurant et en le rendant plus équilibré et plus acceptable à tous. Cette transformation ne peut être que l'issue d'un long processus, qui aboutira à la création d'un nouveau droit international du développement industriel.

La pratique continue des organismes spécialisés et l'acceptation généralisée de certains arrangements types pourraient aboutir à la constitution d'un droit international applicable à la coopération industrielle interentreprises. Parmi les transactions qui réclament actuellement des négociations entre les parties, beaucoup pourraient être progressivement régularisées et uniformisées. Le futur droit international, qui aurait pour but de régir les transactions d'une façon plus conforme aux objectifs communs des parties, aurait ainsi un caractère dynamique.

On a vu plus haut qu'il importait à la fois d'assouplir les relations contractuelles et de stabiliser les relations économiques. On y parviendrait plus aisément s'il existait des règles et des procédures universellement acceptées pour l'adaptation des contrats et le règlement des différends. Une intervention directe des gouvernements intéressés serait utile elle aussi. Cette coresponsabilité serait facilitée par des accords intergouvernementaux plus nombreux et plus détaillés, qu'il s'agisse des accords-cadres ou des accords de projet.

Après la mise en place des institutions et des instruments nécessaires aux formes nouvelles de la coopération contractuelle, celle-ci pourrait être progressivement élargie dans diverses directions : assurance sur les investissements, garanties régionales d'investissement, prolongation des garanties de rendement et assurances correspondantes, harmonisation des mesures de stimulation des investissements, etc.

Parallèlement à ces activités, il importerait de renforcer le potentiel de négociation des pays en développement en leur fournissant l'assistance technique nécessaire et en ouvrant de nouvelles options pour la coopération interentreprises, grâce notamment à une présence accrue des petits ou moyens investisseurs.

2.3.2 Proposition No 3 : Commission du droit international du développement industriel (Interdépendance mondiale)

Il est proposé à la communauté internationale d'envisager la création d'une Commission du droit international du développement industriel. A l'heure actuelle, la coopération internationale dans le domaine de l'industrie se poursuit en vertu de règles, de principes et de notions juridiques qui forment ensemble ce que l'on peut appeler le "droit économique international". Issu des relations économiques et commerciales entre pays industrialisés, ce droit tend principalement à préserver les intérêts des pays exportateurs de capitaux et de techniques. Bien qu'indirect, son effet sur les négociations entre pays en développement et investisseurs étrangers est considérable. Il convient de porter remède à ce caractère protecteur du droit économique international. Un système juridique actif et dynamique, capable de mieux contribuer à l'industrialisation du Tiers monde, s'impose. Le droit international du développement industriel pourrait ainsi constituer la dimension juridique du nouvel ordre économique international.

Raison d'être

Pour l'instant, les pays en développement sont mal armés pour mettre au point un droit nouveau, pour en coordonner les éléments et plus encore pour en défendre le bien-fondé. En effet, ces pays souffrent : a) de l'insuffisance de leurs institutions juridiques par rapport aux institutions des pays industrialisés, puissantes et richement subventionnées; b) de leur état de dépendance dans le domaine de l'enseignement et de la recherche; c) de l'absence de moyens de communication et de formation de l'opinion publique. Aussi importe-t-il de créer un organisme international qui serait chargé d'élaborer une doctrine nouvelle, d'analyser et de diffuser l'information relative aux pratiques internationales en matière de contrats industriels et de contribuer à la formulation de normes contractuelles, de contrats modèles, de clauses uniformes et de conventions multilatérales. Parmi les institutions qui existent déjà, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a des activités de ce genre, mais orientées vers l'unification du droit commercial.

Activités

La commission dont la création est proposée ici serait composée d'éminents spécialistes du droit international du développement industriel. Elle se réunirait périodiquement pour superviser, évaluer et diriger les activités juridiques décrites ci-après. Elle serait assistée d'un petit secrétariat, qui l'aiderait dans ses activités et en assurerait la coordination avec celles des organismes internationaux compétents. Elle aurait pour tâches principales :

- La formulation d'un système juridique applicable au développement industriel;
- L'élaboration, en coopération avec les organismes compétents des Nations Unies, de normes contractuelles, de contrats modèles et de manuels pour la conclusion des contrats clefs en main, des accords de compensation ou de règlements en produits, des contrats d'investissement en coproduction et des accords intergouvernementaux;
- La fourniture d'une assistance aux pays en développement pour leurs négociations dans le domaine de la coopération industrielle internationale;
- La mise au point de propositions pour l'harmonisation du droit industriel;
- L'organisation de journées d'études et de séminaires pour former les juristes des pays en développement. Cette formation, pour laquelle la collaboration du système universitaire des Nations Unies et de l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche (UNITAR) serait particulièrement souhaitable, porterait en particulier sur la négociation des contrats.

La commission en question, avec son secrétariat, pourrait être chargée de superviser un programme qui aurait pour but de renforcer les moyens de négociation des pays en développement et de faire apparaître de nouvelles modalités contractuelles pour la coopération industrielle interentreprises.

L'ONUDI prie la troisième Conférence générale d'approuver la proposition ci-dessus et de nommer un organe chargé d'entamer avec les organismes des Nations Unies les discussions relatives à la création de la commission du droit international du développement industriel.

2.3.3 Proposition No 4 : Système de règlement des différends industriels
(Interdépendance mondiale)

Les controverses entre pays en développement et sociétés transnationales font présentement obstacle à tout progrès réel dans le règlement préventif des différends. Les sociétés transnationales et leurs pays d'origine insistent pour que leur droit national et leur juridiction soient respectés, les uns et les autres préférant voir appliquer des règles d'arbitrage et des principes juridiques issus du droit international classique. Les institutions internationales utilisées dans ce contexte sont essentiellement le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements et la Cour d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (CCI).

Parmi les différends que font apparaître les transactions internationales, et notamment parmi les différends relatifs aux investissements, beaucoup sont soumis à la Cour d'arbitrage de la CCI, qui s'est dotée récemment des moyens nécessaires à l'adaptation des contrats et à l'expertise technique. Mais il existe d'autres mécanismes d'arbitrage international, notamment dans le cadre du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) et des relations CAEM/Ouest, pour lesquelles il est fait recours à des centres régionaux ou nationaux d'arbitrage. C'est de ce système que s'inspire la présente proposition.

La préférence des investisseurs et des pays industrialisés pour l'arbitrage international se heurte à une résistance de plus en plus vive de la part des pays en développement. La position des pays latino-américains en la matière, inspirée de la doctrine Calvo, est maintenant partagée par d'autres pays en développement. Le système à trois niveaux qui est proposé ici répond à la fois aux réserves ainsi exprimées et à la nécessité d'un arbitrage satisfaisant. Il appartiendra aux pays en développement d'y avoir recours selon leurs besoins.

Structure

Il est proposé de créer, pour le règlement des différends, un système décentralisé où des centres nationaux et des centres régionaux d'arbitrage seraient reliés à un centre mondial chargé d'en coordonner et d'en superviser les activités ainsi que de leur fournir l'assistance technique nécessaire.

Centres nationaux d'arbitrage

Aux yeux de beaucoup de pays d'accueil, seul l'arbitrage national est satisfaisant. Aussi convient-il d'encourager les efforts qui tendent à affirmer la compétence des centres nationaux et à en étendre l'expérience, de façon à les rendre acceptables aux entreprises étrangères. Plusieurs pays et organismes d'arbitrage fournissent déjà une assistance technique pour la création de centres nationaux d'arbitrage dans les pays en développement, que ce soit sous forme de conseils d'experts, d'accords de coopération ou de participation à divers organismes d'arbitrage international. L'assistance envisagée ici permettrait aux centres nationaux d'arbitrage de régler les différends causés par les divergences d'interprétation qui peuvent résulter de la non-exécution des contrats, de l'adaptation des contrats et de certaines questions techniques.

Les centres régionaux d'arbitrage

Les centres régionaux d'arbitrage permettraient de dégager une doctrine propre aux pays en développement, mais acceptable à toutes les parties. Pour renforcer l'autorité de ces centres et les distinguer des institutions actuelles, on pourrait les rattacher aux commissions économiques régionales des Nations Unies. Les centres régionaux appliqueraient par exemple les méthodes de travail de la CNUDCI, sous une forme modifiée. Ils mettraient à la disposition des parties des services d'adaptation contractuelle, d'expertise technique et d'enquête, et offriraient des possibilités de procédures sommaires ou de procédures orales de conciliation.

Centre international

Le sommet de cet édifice serait occupé par un centre mondial de règlement des conflits industriels, qui serait chargé d'organiser l'assistance technique destinée aux centres nationaux ou régionaux. Par ses efforts de coordination et de mise en commun de l'information, ce centre relierait l'arbitrage aux divers programmes juridiques poursuivis sur le plan mondial. Le centre n'aurait pas lui-même un rôle d'arbitre, mais fournirait un appui aux centres nationaux ou régionaux sous forme de conseils, d'assistance, de renseignements et de services d'experts.

L'ONUDI prie la troisième Conférence générale d'approuver la proposition ci-dessus et de désigner un organe chargé d'entreprendre, avec les organisations internationales, nationales et régionales intéressées les négociations nécessaires pour établir le système de règlement des différends industriels.

2.4. Apports internationaux de technologie

2.4.1 Problèmes et nouveaux concepts

La nature et la rapidité de l'évolution technologique sont des facteurs essentiels de la transformation des industries. Cependant, parmi les pays en développement, nombreux sont ceux qui - quoique différents par la taille, les perspectives politiques et le niveau de développement - expriment depuis une dizaine d'années une inquiétude accrue devant les problèmes que pose le renforcement de leur potentiel technologique, et en particulier devant certaines difficultés qu'ils rencontrent dans l'acquisition et le contrôle des techniques, ainsi que dans la mise au point de techniques autochtones, adaptées à leurs besoins sociaux et économiques.

On ne saurait parler des problèmes technologiques en termes généraux sans soulever certaines difficultés, qui ont des conséquences directes sur la nature et la teneur des propositions formulées plus loin. Premièrement, la technologie, si on la définit comme la connaissance appliquée des processus de fabrication, englobe un savoir immense et hétérogène, s'étendant à tous les secteurs industriels et à des productions aussi différentes sur le plan national que sur le plan international : parler de la "technologie" comme d'une entité abstraite risque donc d'être trompeur. Deuxièmement, les agents de l'évolution technologique industrielle et de la mise en oeuvre des techniques nouvelles sont très divers, puisqu'ils vont du savant proprement dit à l'ouvrier, chacun travaillant dans sa sphère d'activités

distincte, animé de motifs particuliers et soumis à une optique professionnelle différente. Troisièmement, la diffusion de la technologie se fait par des méthodes et pour des raisons qui diffèrent elles aussi selon les cas : certaines techniques sont utilisées pour la simple raison qu'elles sont les plus familières, d'autres sont choisies uniquement en fonction du profit, d'autres encore d'après des critères non commerciaux (production de biens publics, bien-être social, etc.).

Jusqu'à présent, l'innovation technologique a surtout été la résultante des activités dispersées des agents susmentionnés, oeuvrant chacun pour les raisons qui lui sont propres. Or le potentiel technologique mondial est réparti de telle façon que la technologie en est venue à jouer le rôle d'un instrument dans les luttes économiques internationales.

Les politiques adoptées par les pays en développement à l'égard de la technologie ne sauraient donc être indifférentes ou neutres. La technologie ne tiendra en effet ses promesses que lorsque ses utilisateurs sauront exactement pourquoi ils l'utilisent, et dans quelles fins. C'est à ces conditions seulement que la technologie pourra contribuer à une forme d'industrialisation conciliable avec la lutte contre la pauvreté et avec la participation de tous aux décisions qui affectent la vie de chacun.

Dans beaucoup de pays en développement, les gouvernements s'efforcent d'améliorer les critères du choix technologique, en remplaçant les considérations de profit qui règnent au niveau des entreprises par des considérations relatives aux objectifs sociaux et au bien-être général de la population. Tant dans le secteur public que dans le secteur privé, ces pays ont déjà accumulé une somme de connaissances considérables, qui les aide à choisir les techniques, à les acquérir ou à les mettre au point eux-mêmes. De leur côté, divers organismes internationaux, tels que la CNUCED, l'OIT, la Banque mondiale et l'ONUDI elle-même, ont contribué aux efforts de ces pays en lançant des programmes pour faire le bilan des problèmes et pour suggérer des solutions de nature à renforcer le potentiel technologique des pays en développement.

Fondamentalement, deux séries de problèmes ont été isolées. La première concerne l'acquisition et l'invention des techniques par les pays en développement; la seconde porte sur la diffusion de ces techniques. Considérés dans la perspective des objectifs du développement, les problèmes relatifs à l'acquisition des techniques tiennent au coût - financier et autre - de ces transferts, qui s'explique à son tour par les anomalies du marché technologique et par l'influence qu'y exercent les détenteurs des techniques. C'est ainsi que parfois les pays en développement acquièrent des techniques qui ne sont pas conformes à leur dotation en facteurs de production. D'autres fois, les techniques transférées ne sont pas orientées vers la satisfaction des besoins fondamentaux, la répartition des revenus dans les pays en développement étant telle que ces besoins ne se traduisent pas toujours par une demande effective sur le marché. Il faut aussi tenir compte des contraintes croissantes dues au problème de l'énergie (voir chapitre premier), qui font apparaître dans le système économique international une demande dirigée vers des techniques nouvelles, moins grosses consommatrices d'énergie.

La deuxième série de problèmes, relative à la diffusion des techniques, appelle le renforcement du potentiel technologique des pays en développement, qui devront passer du stade de l'assimilation des techniques importées a) à celui de leur adaptation b) et de leur reproduction c). Les deux stades suivants, celui de la création technologique d) et celui de l'exportation des techniques e) exigent des services de consultation, de financement et de commercialisation venant encadrer les activités de création proprement dites. Pour l'instant, ce sont surtout les trois premiers stades de ce processus qui suscitent l'intérêt des pays en développement; mais il est permis de penser que cet intérêt s'étendra aux deux autres stades, conformément à l'évolution vers l'autonomie collective.

Pour l'essentiel, les propositions formulées ici tendent à aider les pays en développement à parvenir à une certaine autonomie technologique. En effet, on reconnaît en général que la planification et le contrôle des apports de technologie répondent à de puissantes raisons. Cependant, comme l'énorme potentiel technologique mondial est concentré dans quelques pays industrialisés seulement, les pays en développement n'auront, dans un avenir prévisible, d'autre solution que de continuer à obtenir leur savoir-faire industriel dans ces pays. Limitée à l'assimilation des techniques importées, à leur adaptation et à leur perfectionnement, l'autonomie technologique ne serait donc qu'un leurre; pour qu'elle soit réelle, il faudra que les pays en développement mettent en place leurs propres moyens de recherche-développement, afin d'inventer des produits et des procédés correspondant à leurs besoins, à leurs ressources et à leurs revenus. Cela serait possible après une période d'apprentissage consacrée à l'assimilation des techniques importées - période pendant laquelle il serait indispensable d'éviter, ou tout au moins de limiter, les effets les plus graves des importations de technologie sur la structure industrielle nationale, la vie économique et la société, en orientant ces techniques, en les détournant de certains domaines réservés, en les épurant de tout moyen de contrôle étranger et en s'en servant pour renforcer le potentiel national. Parmi les effets négatifs des techniques étrangères, citons aussi le coût direct de ces importations (prix des brevets et licences, redevances, etc.) et l'absence d'échanges entre les entreprises importatrices et les centres de recherche de leur pays, avec l'indifférence et le ralentissement que cela entraîne pour l'effort d'innovation.

Pour parvenir à l'autonomie technologique, il importe de viser les objectifs suivants : élargissement des possibilités de choix par l'augmentation des connaissances et des capacités; perfectionnement des moyens d'évaluation permettant de choisir les techniques appropriées; renforcement des moyens de négociation en vue d'améliorer les conditions d'importation; et mise en place des moyens de recherche-développement nécessaires aux entreprises pour dégrouper la technologie, pour en acheter les divers éléments aux fournisseurs les plus avantageux, pour mettre au point elles-mêmes certains éléments ou pour prolonger la technique acquise afin de diversifier leur gamme de production. Le choix de base est évidemment celui de la nature de la production (quel produit fabriquer ?) car ce choix limite étroitement, en raison des spécifications du produits, celui de la source du fournisseur de technique (comment l'acquérir ?).

Etant donné ces objectifs, les principales mesures proposées ici ont pour but :

- i) D'aider les pays en développement à acquérir les techniques nécessaires pour élargir leurs possibilités de choix, et de renforcer leurs moyens de création technologique;
- ii) De coordonner et de concentrer les efforts déployés jusque-là de façon dispersée afin de résoudre certains problèmes relatifs à l'acquisition et à la création des techniques en fonction des objectifs du développement;
- iii) De faire progresser l'autonomie technologique en facilitant les échanges de personnel et d'information entre pays en développement, ainsi que les transferts appropriés en provenance des pays industrialisés.

2.4.2. Proposition No 5 : Institut international des techniques industrielles
(Autonomie collective)

Le trait le plus caractéristique de la situation actuelle des pays en développement en matière de technique industrielle est que les sources d'innovations sont dispersées et que ces dernières trouvent leur application dans la production industrielle essentiellement par la voie commerciale. Des organismes très nombreux interviennent dans le processus de sélection, de mise au point, d'assimilation, d'adaptation et de diffusion des techniques. Il s'agit pour la plupart d'entreprises privées, mais aussi de quelques sociétés, instituts de recherches et services de coordination officiels à vocation nationale ou régionale. Il n'y a donc pas un organisme international unique s'occupant de la technique industrielle dans les pays en développement^{19/}.

C'est essentiellement aux sociétés transnationales ayant leur siège dans les pays du Nord que les pays en développement peuvent s'adresser pour acheter les techniques industrielles dont ils ont besoin, soit qu'elles soient incorporées dans l'équipement, soit transférées globalement dans le cadre d'un investissement étranger direct, soit importées individuellement. Du fait de cette dispersion, l'exécution des fonctions énumérées ci-après ne s'intègre pas dans un système : les gouvernements et les entreprises des pays en développement ont besoin pour cela d'un organisme central.

Objectifs

L'institut proposé comblerait le vide pour les gouvernements et les entreprises des pays en développement soucieux d'améliorer leurs techniques industrielles. Il ne se chargerait pas de la mise au point des techniques, mais fournirait les services ci-après :

- a) Contrôle et fourniture d'informations concernant les conditions et les modalités d'achat des techniques; modification des techniques importées, progrès techniques réalisés dans les pays en développement et les pays industrialisés, recherches entreprises par les pays en développement en particulier pour la mise au point de techniques économes d'énergie adaptées aux ressources et aux besoins de ces pays.

^{19/} La CNUCED, l'OIT, la Banque mondiale et l'ONUUDI ont actuellement des programmes portant sur les transferts de techniques.

- b) Financement destiné à stimuler les recherches en cours et les nouveaux travaux de recherche grâce à des moyens financiers supplémentaires (capital de lancement), à organiser des échanges de données d'expérience et à promouvoir la diffusion de techniques éprouvées, par la voie commerciale ou grâce à l'intervention des pouvoirs publics. L'institut se préoccuperait particulièrement de stimuler les échanges de technologie entre pays en développement.
- c) Evaluation et examen minutieux des priorités en matière de recherche, afin de prévenir les risques de double emploi et de réaliser le minimum de concentration nécessaire à une mise en oeuvre efficace des plans.

L'institut international de techniques industrielles s'intéresserait à trois types principaux de techniques :

i) Les techniques modernes courantes importées des pays industrialisés

Elles constituent l'essentiel des techniques industrielles, et leur acquisition se fait essentiellement à des conditions commerciales. Le problème consiste à choisir les sources et les procédés, à acheter ces derniers aux conditions les plus favorables possible, à en opérer le transfert et la diffusion dans le pays d'accueil, à les assimiler, adapter, reproduire et exporter. Il s'agit de : fournir aux services officiels de planification technique des informations sur les diverses sources de techniques ainsi que sur les diverses conditions offertes, identifier les entreprises de pays en développement qui ont réussi à dégrouper les techniques ou à les modifier/adapter en fonction des conditions locales, déterminer les facteurs de réussite de ces pays, étudier les possibilités de transférer ces techniques à d'autres pays en développement et faciliter les transferts et les exportations de techniques. L'institut peut également se charger de déterminer les obstacles particuliers auxquels se heurtent les transferts et les exportations de techniques mises au point dans le Sud et formuler des propositions pour leur élimination, plutôt que prendre lui-même des mesures correctives.

ii) Les techniques modernes nouvelles mises au point dans le Sud

Ces techniques, mises au point essentiellement par des sociétés et des organismes de recherche publics, répondent à des besoins locaux et permettent d'optimiser l'emploi des ressources locales (suppléments nutritionnels, médicaments destinés à combattre les maladies tropicales, moteurs à alcool, etc.). L'institut appuierait ces activités grâce à des apports financiers et scientifiques provenant d'autres pays.

iii) Les techniques intermédiaires nouvelles, intéressant les petites industries, mises au point dans le Sud

Ces techniques peuvent soit a) être le fruit de recherches nouvelles entreprises par des organismes nationaux et régionaux dans leurs propres ateliers et installations d'essai et de production (par exemple Las Gaviotas en Colombie et le Centre régional pour le transfert des techniques de Bangalore, Inde) soit b) être fondées sur des arts et des techniques traditionnelles pour en accroître la productivité. Les activités relevant de a)

et de b) seraient orientées essentiellement vers la satisfaction des besoins des populations urbaines et rurales à faible revenu (par exemple, ustensiles de cuisine et sources d'énergie pour la cuisson des aliments, mobilier, matériaux de construction) ainsi que vers la fabrication d'outils simples pour la culture et l'irrigation, le tissage, la menuiserie, la forge, le travail du cuir, la fabrication de briques, etc. Les activités menées à ce titre seraient, pour une large part, analogues à celles menées au titre du point ii) ci-dessus, c'est-à-dire apports de moyens financiers supplémentaires, apports techniques, organisation des échanges de données d'expérience, mise en place de moyens de diffusion et de distribution, coordination des efforts en vue d'éviter les doubles emplois et de promouvoir la concentration des activités.

L'institut devrait s'efforcer de promouvoir l'application des techniques dans les domaines suivants :

1) Energie

Il faudrait rechercher de nouvelles énergies pour remplacer les combustibles et carburants fossiles et étudier les possibilités de les utiliser dans les pays en développement (par exemple, minicentrales hydrauliques, énergie solaire, biogaz). Il faudrait aussi étudier et promouvoir l'emploi de procédés de production combinant l'énergie humaine et mécanique de façon à économiser les combustibles fossiles.

2) Satisfaction des besoins humains

Il faudrait, en coordination avec d'autres institutions, s'efforcer de mettre au point des matériaux de construction, des suppléments nutritionnels et des médicaments à partir de produits disponibles sur place, et de mettre en place des services de santé et des moyens de communication (par exemple des systèmes audio-visuels) mieux appropriés aux besoins et aux revenus des populations des pays en développement, en particulier des populations vivant dans les zones non urbaines.

3) Techniques agricoles

Il faudrait envisager la mise au point de méthodes permettant d'économiser l'énergie dans le domaine des cultures, de l'irrigation, de la lutte antiparasitaire et de la production d'engrais à partir de matières organiques.

4) Extraction et traitement des minéraux

L'institut s'intéresserait aux techniques d'extraction et de traitement des minéraux qui conviennent le mieux aux pays n'ayant guère de ressources, placés devant la nécessité d'adopter des méthodes permettant d'économiser l'énergie.

Organisation

Les principes dont s'inspire ce projet ont été exposés dans de nombreuses instances. Ce qu'il importe cependant de souligner ici est le rôle de coordination que l'institut jouerait dans la stimulation de l'innovation technique.

Etant donné sa fonction de service, l'institut devrait être un organisme autonome sans but lucratif qui pourrait être relié au système d'institutions spécialisées des Nations Unies. Il interviendrait à la demande de gouvernements de pays en développement,

de sociétés publiques, d'entreprises privées et de diverses organisations non gouvernementales de pays en développement, notamment centres de recherche, organisation de services volontaires et coopératives de production et de consommation. Il pourrait exiger des honoraires pour certains de ses services (par exemple la fourniture d'informations sur les activités concernant les courants commerciaux de techniques), ce qu' lui permettrait d'en offrir d'autres gratuitement (par exemple invention et perfectionnement de techniques pour les industries de village).

L'institut ne serait pas doté d'un personnel nombreux, mais il pourrait faire appel dans le pays du Sud aux concours suivants pour les trois catégories de techniques visées plus haut :

- i) Pour les techniques importées du Nord, l'institut pourrait constituer des organes consultatifs à composition variable groupant des contremaîtres, des ingénieurs et des cadres d'entreprises de production, pour faciliter entre pays en développement des échanges d'expériences dans le domaine de l'innovation technique intéressant des secteurs industriels particuliers;
- ii) Pour les techniques originaires du Sud, l'institut rechercherait l'assistance spécialisée de représentants de ministères de l'industrie des pays en développement, de sociétés publiques et privées, d'instituts de recherche et de services assurant la coordination des activités scientifiques et techniques;
- iii) Pour les techniques intermédiaires, il faudrait une organisation particulièrement souple, articulée sur des voyages d'études et des échanges de personnel qualifié, coiffée par des représentants d'instituts et de centres non gouvernementaux (tels que l'Intermediate Technology Development Group, de Londres).

Un conseil d'administration, composé de représentants de pays en développement siégeant par roulement (représentants de gouvernements, d'entreprises privées, et chercheurs/ingénieurs siégeant à titre indépendant) serait mis en place pour coordonner les trois types d'activités de l'institut, faciliter l'interaction entre ces activités et établir des priorités globales; ce conseil serait appuyé par un petit groupe d'évaluation qui s'inspirerait des activités de surveillance menées par l'institut.

Le financement devrait être aussi souple que possible et ménager la possibilité d'accepter des fonds d'affectation spéciale pour des projets précis, des contributions d'organisations internationales, des fonds publics fournis à titre bilatéral et des dons privés volontaires qui viendraient s'ajouter aux honoraires exigés par l'institut pour certains de ses services.

La liaison avec les autres organismes nationaux, régionaux et internationaux s'occupant d'activités analogues est absolument indispensable à l'efficacité de l'institut. Par exemple, pour les techniques de la troisième catégorie, l'institut collaborerait étroitement avec

l'Appropriate Technology Institute récemment créé aux Etats-Unis. Pour s'acquitter de son rôle de surveillance, il ferait essentiellement appel aux services du système d'échange d'informations techniques et industrielles de l'ONUDI.

L'ONUDI invite la troisième Conférence générale à faire sienne la proposition de créer un institut international de techniques industrielles et de désigner l'organe chargé de prendre avec des organisations internationales, nationales et régionales les dispositions initiales appropriées en vue de négocier la mise en place de l'institut.

2.4.3. Proposition No 6 : Centre international pour le groupement des achats de techniques (Autonomie collective)

L'élaboration d'une stratégie d'achat des techniques pose aux pays en développement un problème fondamental : se familiariser avec les modalités de transfert des techniques, c'est-à-dire, notamment la recherche et le classement des informations sur les techniques disponibles, les préférences technologiques des autres pays en développement et les données de base nécessaires pour négocier avec les fournisseurs. L'acquisition des techniques par la voie commerciale nécessite donc des compétences non négligeables. Pour permettre aux pays en développement de faire des économies dans ce domaine, il serait souhaitable de créer un centre international pour le groupement des achats de techniques. Des propositions et des initiatives dans ce sens ont déjà été lancées ces dernières années par des institutions spécialisées des Nations Unies mais, pour la plupart, elles sont restées lettre morte. Aucune mesure institutionnelle n'a encore été prise à ce propos.

Fonctionnement

Le centre pour le groupement des achats de techniques négocierait aux meilleures conditions possibles des contrats cadre avec les fournisseurs de procédés afin que, individuellement ou collectivement, les acheteurs des pays en développement, puissent, dans la plupart des cas, s'adresser directement aux fournisseurs pour acheter les techniques aux mêmes conditions. Un facteur extrêmement important dans cette procédure de groupement des achats serait que ce contrat obtenu par un fournisseur constituerait en fait un "contrat cadre", lui assurant la possibilité de vendre à de nombreux pays en développement en même temps et éventuellement le droit de leur fournir des techniques pendant de longues périodes. Il est bien évident que la possibilité de négocier de tels contrats mettrait le centre dans une position très forte pour négocier les conditions de transfert. Dans les secteurs se prêtant à une incorporation des techniques à plusieurs niveaux, un groupement d'achats peut progressivement étendre ses activités à des domaines de plus en plus complexes.

Les priorités sectorielles du centre seraient analogues à celles de l'institut des techniques industrielles, avec lequel il devrait avoir des liens très étroits. Le groupement des achats n'est donc qu'une première étape - mais une étape capitale - dans le processus devant amener les pays en développement à s'associer pour procéder au choix des techniques. Par sa nature, ce centre serait ouvert à des pays ayant des conceptions politiques et économiques différentes en matière de développement technique, car il permettrait à tous de faire l'acquisition des techniques à meilleur compte.

Les expériences réalisées dans l'industrie pharmaceutique permettent de se faire une idée des possibilités et des problèmes que pourrait susciter la création d'un tel centre. Dans de nombreux domaines techniques, la normalisation n'est pas aussi poussée que dans l'industrie pharmaceutique et opérer simultanément dans plusieurs secteurs exige des effectifs et des capitaux importants. On pourrait néanmoins profiter de certains enseignements de l'expérience acquise dans le domaine pharmaceutique pour la création du centre.

On pourrait notamment établir, par produit, des listes type de matériel et de techniques. A partir de ces listes, on pourrait identifier les fournisseurs éventuels. Des garanties de qualité et des certificats de bon fonctionnement pourraient être délivrés aux fournisseurs éventuels soit par le centre lui-même, soit par des organismes indépendants, réputés, ayant leur siège dans les pays industrialisés et dans les pays en développement.

Le centre pourrait fournir aux organismes intéressés des pays en développement des informations sur les techniques certifiées et sur les fournisseurs homologues, ainsi que sur les modalités et conditions possibles d'achat. Il mettrait à la disposition des acheteurs éventuels des moyens et des informations sur les institutions et les contrats afin de leur permettre de négocier les conditions financières et non financières de l'achat de techniques. Le centre pourrait à ce titre fournir les services de conseillers qualifiés appartenant à son personnel ou de consultants figurant sur ses listes.

Des capitaux de départ seraient nécessaires pour mettre sur pied un projet pilote. Toutefois, à mesure que le centre se développera, on pourra mettre au point un système de rémunération des services fournis afin de couvrir les dépenses de fonctionnement.

L'ONUDI demande à la troisième Conférence générale d'approuver le projet de création d'un centre international pour le groupement des achats de techniques et de désigner un organe chargé de négocier la création du centre avec les organisations nationales et internationales compétentes.

2.4.4. Proposition No 7 : Centre international d'étude des brevets
(Interdépendance mondiale)

Cent-vingt pays, dont 84 pays en développement se sont dotés d'une législation sur les brevets, mais les textes en vigueur dans ces pays sont simplement inspirés des lois et pratiques des pays industrialisés ou héritées de l'époque coloniale. L'examen et la modification de la législation sur les brevets^{20/} sont en cours, tant au niveau international qu'au niveau national, mais la procédure institutionnelle d'obtention et d'utilisation des brevets comporte encore des problèmes pratiques importants. Les pays industrialisés ont une procédure administrative beaucoup plus élaborée pour évaluer et contrôler l'octroi, l'utilisation et l'annulation des brevets déposés chez eux. Il est contestable que les pays en développement, même s'ils le peuvent, soient obligés de consacrer des ressources humaines insuffisantes à l'étude de questions souvent liées à l'octroi d'une protection aux investisseurs étrangers. Etant donné toutefois que l'immense majorité des pays en développement est concernée par ce système, il est nécessaire de disposer d'informations techniques sur ces questions^{21/}.

^{20/} Au niveau international, une action dans ce sens est menée sous l'égide de l'OMPI, qui élabore une version révisée de la Convention de Paris, qui devrait être examinée par une conférence diplomatique en février-mars 1980.

^{21/} On trouvera dans la deuxième partie, chapitre 7, section 7.4.3, une analyse plus détaillée de ces questions.

Objectifs

Le centre international d'étude des brevets dont la création est proposée permettrait de réaliser des économies d'échelle dans la diffusion d'informations techniques et juridiques sur des brevets qui, après tout, sont les mêmes dans différents pays. La diffusion de ces informations constituerait un véritable transfert de connaissances par les pays industrialisés et permettrait donc aux pays en développement d'économiser du temps et d'autres ressources.

Les administrations des pays en développement ont rarement les moyens d'évaluer le degré de nouveauté des inventions étrangères ou nationales pour lesquelles une demande de brevets est déposée, ou leurs possibilités d'application industrielle, ou encore les raisons éventuelles de rejeter ces demandes. Le système d'information du centre d'étude des brevets pourrait fournir gratuitement et aussi rapidement que possible des informations sur les résultats de l'examen initial des demandes de brevets introduites dans d'autres pays ainsi que sur les décisions administratives ou juridiques importantes nationales ou internationales concernant un brevet donné et enfin sur les dates d'expiration des brevets déposés. Dans les pays en développement, la diffusion de l'information qui serait la principale activité du centre, pourrait s'opérer soit par l'intermédiaire d'organismes publics régionaux et nationaux, soit par communication directe aux entreprises privées.

On pourrait faciliter la diffusion de cette information en traduisant la documentation dans les diverses langues des Nations Unies, en la rassemblant et en la classant pour en faciliter l'emploi, et en convoquant des réunions où l'interprétation et l'utilisation des résultats pourraient être améliorées. En outre, ces mesures favoriseraient les échanges d'informations sur les brevets entre les centres régionaux. Cette activité s'appuyerait bien évidemment sur les programmes menés par l'OMPI, et en particulier sur les "Accords de coopération" que l'OMPI exécute avec le Centre international de documentation sur les brevets (INPADOC) de Vienne. La Banque d'informations de l'INPADOC pourrait être organisée en fonction des priorités sectorielles concernant les produits et les procédés fixées par les pays en développement participants.

Un tel centre ne limiterait par forcément ses activités aux brevets. Le débat actuel sur les produits appropriés soulève d'importantes questions de deux ordres différents : l'un concerne la publicité faite à des produits qui, tout en n'étant pas dangereux en soi, n'en ont pas moins des effets nocifs pour les personnes à faibles revenus qui les utilisent; l'autre concerne des produits qui, après une étude approfondie dans les pays industrialisés, ont été jugés intrinsèquement dangereux. La plupart des problèmes de chaque type concernent les industries chimiques et alimentaires. Il est peut-être difficile de traiter du problème de la publicité au niveau international, mais celui que posent les produits dangereux pourrait faire l'objet d'échanges d'informations à ce niveau. Il est bien connu, par exemple, que la Food and Drug Administration (FDA) des Etats-Unis a des moyens beaucoup plus perfectionnés que tout autre organisme mondial s'occupant des mêmes questions pour étudier et tester les produits. La FDA ne se contente pas de faire des essais isolés de produits, mais procède à de fréquentes réévaluations de leurs diverses caractéristiques et de leur efficacité fonctionnelle. Si la FDA et des organismes analogues d'autres pays industrialisés pouvaient

communiquer régulièrement leurs résultats d'essais au centre, gratuitement ou pour un coût minime, ces informations pourraient présenter un intérêt considérable pour les pays en développement dans deux domaines d'intérêt vital : l'alimentation et la santé. Les pays en développement seraient donc - quasiment sans bourse délier - mieux armés pour lutter contre certains des pires abus constatés ces dernières années à propos des produits nouveaux qui inondent leurs marchés.

L'ONUDI demande à la troisième Conférence générale de l'ONUDI d'approuver la proposition de création d'un centre international d'étude des brevets et de désigner un organe chargé de prendre les mesures appropriées avec le concours des pays et des organisations intéressées et de négocier la création du centre.

2.5. Commerce international de produits industriels

2.5.1. Problèmes et nouveaux concepts

La restructuration des relations économiques internationales nécessite le renforcement des structures de production du Sud, mais la croissance industrielle et les mouvements de facteurs qui l'accompagnent doivent être complétés par une modification du volume et de la direction des échanges mondiaux. L'expansion de ces échanges contribuerait à double titre au développement industriel du Sud : 1) les pays du Sud pourraient échapper aux contraintes imposées par l'exiguïté de leur marché intérieur, ce qui leur permettrait d'améliorer la répartition de leurs ressources et d'augmenter leur productivité; 2) ils pourraient obtenir des devises afin d'importer les biens de production et d'équipement dont ils ont besoin.

Dans la période qui a suivi la guerre, les échanges mondiaux se sont développés vigoureusement jusqu'au début des années 70. L'augmentation a été inégale selon les secteurs (les produits chimiques et les machines se sont développés plus rapidement) mais, en général, la croissance de la plupart des exportations industrielles a été satisfaisante. En outre, la part des produits manufacturés dans le total des échanges mondiaux (non compris les combustibles minéraux) est passée d'environ 60 % en 1960 à 75 % en 1976.

Bien que la part des produits manufacturés dans les exportations totales des pays en développement (non compris les combustibles) soit passée de 20 % en 1960 à près de 45 % en 1976, la part de ces pays dans les exportations mondiales de produits manufacturés est cependant encore très faible, étant passée de 4 % en 1960 à seulement 7 % en 1975. Deux autres problèmes subsistent. Tout d'abord, la ventilation interpayes des exportations de produits manufacturés fait apparaître une concentration fort poussée. Dans le groupe des pays en développement, le Mexique, la République de Corée, le Brésil et l'Inde dominent le commerce d'exportation. En second lieu, l'expansion du volume des échanges tient pour une part substantielle aux transactions internes aux sociétés transnationales, qui échappent au jeu normal du marché.

La croissance attendue des exportations de produits manufacturés en provenance du Sud, dans le cadre des structures industrielles et institutionnelles en place, ne sera sans doute pas suffisante pour permettre d'atteindre l'objectif de Lima. Les projections faites aux fins de la présente étude font ressortir que les exportations de produits manufacturés

en provenance des pays en développement augmenteront beaucoup plus vite (13 % par an) que les importations de produits manufacturés de ces pays (9,5 % par an). Le calcul de ces taux de croissance permet de conclure que le taux de couverture des importations de produits manufacturés des pays en développement par leurs exportations de ces produits passera de 23,7 % en 1975 à près de 65 % en l'an 2000. En dépit de cette amélioration, le déficit de la balance du commerce de produits manufacturés progressera en valeur absolue de 62,9 milliards de dollars (aux prix de 1974) à 275 milliards de dollars en l'an 2000^{22/}. Suivant les hypothèses retenues pour ces projections, la part correspondante de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier des pays en développement ne serait que de 20 % en l'an 2000, c'est-à-dire en retrait de 5 % sur l'objectif de Lima.

Des mesures d'ordre politique s'imposent donc pour accroître la part des pays en développement dans le commerce mondial des articles manufacturés. La coopération internationale permettrait d'atténuer le caractère discriminatoire des tarifs douaniers en vigueur, qui favorisent les importations de matières premières; elle permettrait aussi d'éliminer les effets souvent subtils des mesures non tarifaires - règlements complexes en matière de licences et politiques d'achat des pouvoirs publics - qui frappent excessivement les exportations des pays en développement dont bon nombre de produits sont très vulnérables à ces mesures; enfin, elle faciliterait la formulation de politiques efficaces d'ajustement à long terme, qui permettrait de limiter le coût de la dislocation causée par la restructuration industrielle dans le Nord et d'instaurer une division internationale du travail plus efficace.

2.5.2. Proposition No 8 : Objectifs en matière de commerce de produits manufacturés
(Interdépendance mondiale)

Si l'on veut que l'objectif de Lima soit atteint, il faut que les pays en développement bénéficient d'une part équitable des échanges mondiaux de produits manufacturés. Pour cela, il conviendra de mieux équilibrer les importations par le Sud de biens d'équipement et de matériel provenant des pays industrialisés et les exportations de produits manufacturés du Sud vers les pays industrialisés.

Il est donc proposé d'adopter, pour les années 80 et pour la fin du siècle, un objectif concernant les exportations de produits manufacturés provenant des pays en développement et destinés aux pays industrialisés. Cet objectif constituerait, dans les délibérations concernant la politique commerciale internationale, le pendant de l'objectif de Lima.

L'établissement d'un tel objectif pourrait être motivé par le désir d'équilibrer le commerce des produits manufacturés des pays en développement et des pays industrialisés. Les projections dont il est question plus haut indiquent que dans les pays développés la couverture des exportations par les importations de produits manufacturés serait assurée à 65 % en l'an 2000, si l'on tient compte des tendances actuelles.

^{22/} Voir deuxième partie, chapitre 9.

L'objectif proposé ici en matière de commerce de produits manufacturés supposerait que la valeur des produits manufacturés importés par le Sud des pays industrialisés serait couverte à 50 % en 1990 et à 100 % en l'an 2000 par la valeur des produits manufacturés exportés par le Sud vers les pays industrialisés.

Diverses dispositions annexes pourraient être prises pour atteindre l'objectif précité :

- i) Négociations commerciales visant à améliorer l'accès aux marchés des pays industrialisés. On pourrait également, dans ces pays, procéder à une analyse systématique du marché en vue de rechercher de nouvelles possibilités commerciales et entreprendre diverses activités de commercialisation et de promotion des ventes;
- ii) On pourrait mettre en place, à l'intention des exportateurs des pays en développement, un système de renseignements sur les nouveaux débouchés;
- iii) On pourrait également essayer de mettre sur pied un système analogue de diffusion systématique des informations concernant les plans de développement commercial et industriel des divers pays. L'OCDE, la CEE et d'autres organismes régionaux sont déjà dotés de systèmes d'information de ce genre, qui pourraient servir de modèles. On pourrait relier entre eux ces systèmes d'information régionaux;
- iv) Les normes de fabrication et de qualité et les mesures de protection du consommateur appliquées dans le Nord peuvent constituer des obstacles aux exportations de produits manufacturés des pays en développement. Ces obstacles tiennent souvent à ce que les exportateurs ne sont pas au courant de ces normes. Par le rassemblement et la diffusion systématique de ces informations, on pourrait atténuer ces inconvénients;
- v) On pourrait organiser la commercialisation en coopération des produits manufacturés par les pays en développement. La méthode la plus directe consisterait à mettre sur pied des entreprises multinationales du Tiers monde. Cet effort de commercialisation pourrait aussi prendre d'autres formes : expositions de produits, formation de personnel de vente, invitations et voyages d'études d'acheteurs des pays industrialisés dans les pays en développement. Ces activités pourraient concerner les biens d'équipement, les produits finis à fort coefficient de capital et les biens industriels de consommation;
- vi) Enfin, les progrès accomplis en direction de l'objectif fixé pourraient faire l'objet d'une très large publicité. Ces résultats devraient être publiés pays par pays, de façon à dresser un bilan des importations et des exportations pour chaque pays industrialisé. Ces informations pourraient être extraites des données dont disposent les Nations Unies et être largement diffusées.

L'ONUDI demande à la troisième Conférence générale d'adopter l'objectif ci-dessus pour les exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement et de désigner un organe qui serait chargé des diverses activités visant à faciliter la réalisation de cet objectif.

CHAPITRE III - PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDES

	<u>Page</u>	<u>Voir aussi analyse complémentaire, deuxième partie, section :</u>
Recommandation No 1 : Elargissement du système de consultations de l'ONUDI	50	4.4.1
Recommandation No 2 : Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel	51	5.5.1
Recommandation No 3 : Instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque	52	5.5.2
Recommandation No 4 : Promotion des investissements à long terme liés aux accords de troc ou de règlement en produits	53	5.5.3
Recommandation No 5 : Progrès dans les accords intergouvernementaux	53	6.5.1
Recommandation No 6 : Mobilisation du potentiel des moyennes entreprises et autres sociétés non transnationales	54	6.5.2
Recommandation No 7 : Relocalisation de la recherche-développement industrielle	55	7.5.1
Recommandation No 8 : Conjugaison des efforts en matière de commercialisation, de prospection, de traitement et de financement	56	8.4.1
Recommandation No 9 : Service d'élaboration des projets industriels pour les pays en développement	57	10.2.1

PREMIERE PARTIE

CHAPITRE III - PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDES

3.1 Introduction

Parmi les huit grandes mesures proposées au chapitre II, plusieurs exigent la création de mécanismes conformes aux stratégies de l'interdépendance mondiale et de l'autonomie collective. Les neuf programmes de soutien recommandés ci-après, au contraire, rentrent dans les attributions actuelles des organisations internationales, en particulier de l'ONUDI, et peuvent être mis en oeuvre rapidement. La troisième Conférence générale de l'ONUDI est priée d'approuver ces programmes de soutien, qui, étayeraient les huit grandes mesures proposées plus haut.

3.2. Restructuration et redéploiement

Le redéploiement industriel du Nord vers le Sud peut être considéré comme une forme de coopération internationale pour les transferts de ressources nécessaires à la création d'installations de production dans les pays en développement. Dans ses résolutions 3362(S-VII) et 31/163, l'Assemblée générale a notamment demandé aux pays industrialisés de favoriser le redéploiement de certaines industries vers les pays en développement et prié l'ONUDI d'établir des études comportant des recommandations pratiques au sujet de la promotion du redéploiement et précisant les industries qui s'y prêteraient. En demandant une restructuration progressive de la production industrielle mondiale, l'objectif de Lima affirme implicitement la nécessité du redéploiement industriel. Plus récemment, dans sa résolution 131, relative au protectionnisme et aux aménagements de structure, CNUCED V a préconisé une limitation du protectionnisme, lequel s'oppose aux tendances naturelles en faveur des aménagements de structure et d'une meilleure division internationale du travail.

Bien que l'intérêt de cette méthode de formation du capital industriel dans les pays en développement soit largement reconnu, le redéploiement se heurte à trois grands obstacles : 1) Les petites et les moyennes entreprises des pays industrialisés ne disposent pas du personnel, de l'expérience, de l'information et des relations internationales nécessaires pour mettre sur pied un système de coopération avec les pays en développement; 2) Les pays en développement négligent la conception des projets industriels et la définition des domaines prioritaires d'investissement, ce qui rend difficiles les rapprochements entre les priorités de ces pays et les possibilités offertes par certaines industries des pays développés; 3) Les entreprises des pays industrialisés sont dans l'incertitude pour ce qui est des politiques gouvernementales, notamment en ce qui concerne l'importation de biens et de matériel et les transferts de ressources. Les recommandations qui suivent ont trait à ces obstacles.

3.2.1 Recommandation No 1 : Elargissement du système de consultations de l'ONUDI (Interdépendance mondiale)

Comme il est indiqué par ailleurs dans la présente étude, le système de consultations de l'ONUDI est un cadre qui permet aux représentants des pays industrialisés et des pays en développement de se rencontrer pour examiner, sur un pied d'égalité, les problèmes posés par l'industrialisation. Toutefois, un système institutionnalisé de consultations régulières entre

partenaires du développement est nécessaire pour assurer une restructuration sans heurts de la production industrielle au niveau international. L'élargissement du système de consultations de l'ONUDI permettrait, à l'échelon international, de procéder à des échanges de vues et de formuler des recommandations sur la restructuration progressive de la production industrielle mondiale. Pour cela, il faudrait : 1) donner un caractère permanent au système de consultations; 2) en étendre le champ d'application à tous les secteurs importants de l'industrie; 3) adopter au niveau régional des mesures efficaces pour donner suite aux recommandations formulées lors des réunions.

Deux programmes de l'ONUDI en cours d'exécution, consacrés l'un à l'étude de l'évolution des structures dans les pays industrialisés et l'autre à la promotion des investissements, renforcent l'efficacité du système de consultations au service d'un redéploiement méthodique. Les études déjà achevées donnent un aperçu intéressant sur certains des aménagements de structure que les pays développés à économie de marché pourraient opérer, compte tenu de l'évolution de la division internationale du travail. Quant à l'analyse des politiques d'aménagement suivies par les pays à économie planifiée, elle montre que ceux-ci voient dans le redéploiement une forme de coopération industrielle avec les pays en développement dans le cadre des plans, des stratégies et des possibilités à long terme des deux groupes de pays. Dans leur ensemble, ces études donnent à penser que l'adoption de politiques d'aménagement préventif dans certains pays industrialisés assurerait un développement harmonieux et favoriserait la coopération avec les pays en développement. Pour donner suite aux études sur l'évolution des structures dans les pays industrialisés, on s'attache actuellement, dans le cadre du programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements, à trouver, au niveau des entreprises de ces pays, des ressources qui pourraient être transférées dans le cadre de la restructuration industrielle et qui correspondraient aux besoins précis des pays en développement en matière d'investissement.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver le système de consultations de l'ONUDI en tant qu'instrument dynamique de coopération internationale dans l'industrie, de lui donner un caractère permanent et de recommander que des ressources suffisantes soient dégagées pour son élargissement.

3.3. Apports financiers internationaux

Trois programmes de soutien sont recommandés sous cette rubrique. Le premier peut être considéré comme l'expression de la stratégie d'autonomie collective du Tiers monde, alors que le deuxième et le troisième relèvent de l'interdépendance mondiale.

3.3.1 Recommandation No 2 : Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel (Autonomie collective)

Le réseau proposé permettrait d'échanger des données d'expérience en vue de mieux tirer parti des crédits proposés par les banques transnationales du Nord ainsi que des crédits à l'exportation. Son titre en indique les objectifs : information et négociations. Il serait chargé de rassembler et de diffuser des renseignements pratiques sur les marchés, les prêteurs et les emprunteurs ainsi que sur les tendances dans des domaines précis (marges, échéances, redevances) ou plus généraux (liquidités internationales, présence concurrentielle des sociétés transnationales ou des pays industrialisés sur les marchés financiers). Les

renseignements fournis aux emprunteurs porteraient non seulement sur les modalités des accords de crédit et sur les mécanismes permettant aux pays en développement d'obtenir des capitaux étrangers, mais encore sur les avantages et le coût des différentes options offertes en matière d'emprunts, de formation et d'assistance technique. Le réseau en question fournirait une aide pour la négociation des prêts et des accords de crédits à l'exportation. Les tâches considérées exigeraient des négociateurs itinérants très compétents, qui seraient indépendants des fournisseurs ou des organismes de financement et qui connaîtraient bien les besoins et les possibilités des pays en cause. Les pays en développement qui souhaitent bénéficier de services de ce genre peuvent les trouver sur le marché dans le Nord, mais à un prix élevé et par des voies qui ne permettent pas de juger facilement et en toute connaissance de cause de leur qualité.

Des services de ce genre ont commencé à être fournis dans le cadre du programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements, conformément au mandat que l'Assemblée générale a assigné à l'Organisation dans sa résolution 2152 (XXI). La troisième Conférence générale est priée d'approuver la recommandation tendant à la création d'un réseau d'information et à renforcer le programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements.

3.3.2 Recommandation No 3 : Instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque
(Interdépendance mondiale)

Il importe, pour faciliter les transferts de capitaux de risque tout en évitant les investissements étrangers directs, de mettre au point et de proposer des instruments financiers analogues aux participations sans droit de vote ou de contrôle, en vue notamment de développer les investissements à l'intérieur du Tiers monde. Ces instruments pourraient intéresser à la fois les bailleurs et les utilisateurs de fonds investis dans les activités industrielles comportant de gros risques, par exemple dans les pays fortement tributaires du traitement de matières premières et de produits pour lesquels les prix du marché sont très fluctuants. L'avantage que présenteraient ces instruments par rapport à la simple émission d'obligations est qu'on pourrait faire varier les intérêts ou les dividendes versés en fonction des bénéfices ou de la production.

Dans certains cas, le transfert de capitaux de risque peut s'effectuer au moyen des instruments classiques de prise de participations mais aussi grâce à l'émission de bons indexés sur les produits de base ou les résultats commerciaux^{23/}, qui seraient proposés sur le marché international ou sur les marchés régionaux par les voies habituelles. Dans le cas des bons indexés sur les produits de base, les intérêts à payer pourraient être calculés, selon une formule appropriée, d'après le prix d'un produit de base ou les prix ou indices de prix de plusieurs produits. De même, le rendement des bons liés au commerce pourrait varier suivant les résultats commerciaux obtenus par le pays émetteur; de cette façon, les bailleurs et les utilisateurs des fonds partageraient aussi bien les bénéfices que les pertes.

La troisième Conférence est priée d'approuver cette recommandation; aucune mesure d'ordre institutionnel n'est nécessaire.

^{23/} Pour plus de détails, voir deuxième partie, chapitre V, section 5.5.2 i).

3.3.3 Recommandation No 4 : Promotion des investissements à long terme liés aux accords de troc ou de règlement en produits (Interdépendance mondiale)

Les investissements liés aux accords de troc ou de règlement en produits peuvent servir à transférer les capacités industrielles des pays développés aux pays en développement. Les accords en question, qu'on peut classer dans la catégorie des méthodes de transfert de capitaux de risque avec endettement classique, sont d'un intérêt secondaire comme moyens d'échanges; mais ils sont utiles pour accroître le volume des investissements dans les projets industriels, pour élargir les possibilités de choix dans la recherche des fonds et pour conquérir de nouveaux marchés, tout en offrant une solution de remplacement viable aux investissements étrangers directs. Toutefois, la connaissance des possibilités offertes et le pouvoir de négociation des pays en développement jouent un rôle déterminant dans la conclusion de ces accords. Une coopération pourrait donc être instaurée avec les objectifs suivants :

- Fournir une assistance technique aux pays en développement pour la définition de leurs objectifs, de leurs plans et de leurs stratégies de négociation et pour l'élaboration de textes de lois relatifs au troc;
- Renforcer les moyens nécessaires aux institutions financières pour faciliter la conclusion d'accords de troc ou de règlement en produits assortis d'investissements.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver cette recommandation; aucune mesure d'ordre institutionnel n'est nécessaire.

3.4. Coopération internationale entre les entreprises industrielles

Les intérêts des différentes parties à la coopération internationale peuvent être harmonisés et favorisés grâce à la mise en oeuvre d'instruments appropriés au niveau microéconomique (coopération entre les entreprises) ou macroéconomique, et grâce à l'exécution, par les organisations internationales, d'activités visant à influencer sur le cadre institutionnel et psychologique de la coopération industrielle. Les recommandations ci-après, qui relèvent de l'interdépendance mondiale, correspondent à ces trois démarches.

3.4.1 Recommandation No 5 : Progrès dans les accords intergouvernementaux (Interdépendance mondiale)

Les accords bilatéraux conclus par les gouvernements, à titre de déclarations d'intention générales ou pour des secteurs ou des projets précis, sont un des principaux instruments de coopération industrielle au niveau macroéconomique. L'expérience montre qu'il serait possible d'élargir et d'améliorer sensiblement les pratiques suivies à l'heure actuelle pour ces accords, qui revêtent des formes très diverses suivant le degré d'intervention de l'Etat et qui vont des accords abstraits et généraux (accords-cadres) aux accords très concrets concernant des projets. On trouvera au chapitre VI de la deuxième partie une description générale des accords Est-Ouest, Est-Sud, Ouest-Sud et Sud-Sud ainsi que des formes améliorées d'accords intergouvernementaux de coopération dans l'industrie.

La présente recommandation porte sur l'établissement d'accords types, de principes directeurs pour les négociations et de manuels relatifs aux accords-cadres et aux accords de projets intergouvernementaux. Les accords-cadres intergouvernementaux devraient prévoir la mise en place de procédures et d'organismes communs pour la coopération en matière de

programmation, l'élaboration, l'examen et l'exécution des projets ainsi que l'évaluation des résultats. La sélection en commun des entreprises pourrait constituer un premier pas vers l'acceptation de responsabilités accrues par les gouvernements. Il faudrait engager des négociations en vue d'uniformiser les conditions prévues dans des domaines tels que les contrats clefs en main, l'emploi d'experts étrangers et l'assistance technique. Les accords intergouvernementaux concernant des projets doivent inciter les gouvernements des pays à économie de marché à assumer une part des responsabilités, grâce à des dispositions prévoyant une meilleure garantie des résultats et à la promotion du système du règlement en produits. Des groupes d'experts, placés sous la direction de la Commission du droit international du développement industriel qu'il est proposé de créer^{24/}, pourraient étudier la question en s'inspirant des travaux déjà exécutés par l'ONUDI, la Commission économique pour l'Europe, le Conseil d'assistance économique mutuelle et les organismes d'intégration régionale des pays en développement.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver l'idée proposée et d'encourager les organismes susmentionnés à fournir une assistance supplémentaire dans le domaine considéré.

3.4.2 Recommandation No 6 : Mobilisation du potentiel des moyennes entreprises et autres sociétés non transnationales
(Interdépendance mondiale)

Les petites ou moyennes entreprises pourraient se substituer aux sociétés transnationales, mais les partenaires éventuels des pays en développement et des pays industrialisés sont séparés par des obstacles qui ne pourront être surmontés que si l'on fournit aux intéressés une assistance spéciale pour la négociation, l'exécution et l'exploitation des projets. En effet, les structures actuelles de la coopération internationale dans l'industrie favorisent les sociétés transnationales par rapport aux entreprises plus petites, et notamment à celles des pays en développement. Il importe donc d'élargir le rôle des petites ou moyennes entreprises en leur assurant des conditions préférentielles pour compenser leur handicap actuel face à la concurrence, ce qui serait avantageux à la fois pour le pays d'origine et le pays d'accueil.

Un certain nombre de pays industrialisés et d'organisations internationales ont déjà mis sur pied des programmes pour fournir aux entreprises non transnationales des informations sur les possibilités d'investissement. Ainsi, l'ONUDI a établi un programme pour la promotion des investissements et ouvert des bureaux à cette fin dans plusieurs pays du Nord. Ces activités pourraient être étendues à d'autres pays, notamment dans le Sud et à l'Est.

Il conviendrait toutefois d'élargir cette coopération et de mieux la structurer en créant un organisme tripartite regroupant les pays d'origine, les pays d'accueil et une organisation internationale. Les pays d'origine seraient chargés de mettre en place des organismes nationaux chargés des activités locales de promotion et de l'exécution de projets précis. Conjointement avec l'organisation internationale et les pays d'accueil, ils évalueraient des propositions de projet accorderaient, au besoin, une garantie de bonne exécution et garantiraient aux investisseurs un taux de rendement minimum. Les pays d'accueil

^{24/} Voir chapitre II, proposition No 3.

devraient constituer un portefeuille de projets et créer des organismes appropriés pour le contrôle des contrats et des résultats. Ils devraient aussi accorder des garanties suffisantes en ce qui concerne la stabilité des conditions contractuelles. L'organisation internationale aurait essentiellement pour rôle de réduire les risques courus par les pays d'origine et les pays d'accueil, dans la mesure où ces derniers sont des pays en développement. Elle mènerait des activités de soutien, trouverait des capitaux pour les projets de coopération approuvés par les trois parties intéressées et aiderait à choisir les investisseurs. Si le pays d'origine était aussi un pays en développement, l'organisation internationale pourrait étudier les moyens d'accroître la crédibilité des garanties de bonne exécution accordées au pays d'accueil.

Tout programme destiné à faciliter et à promouvoir la coopération avec des entreprises non transnationales devra, au début, avoir pour objet de trouver des projets viables et des partenaires éventuels, et de mettre les uns en rapport avec les autres. Il devra prévoir à l'intention des partenaires des pays d'origine et des pays d'accueil des services d'information et de consultation axés sur les possibilités de financement et les aspects techniques, économiques et juridiques des projets de coopération.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver cette recommandation et de préconiser l'octroi de ressources supplémentaires en vue d'élargir les activités actuelles de l'ONUDI dans le domaine considéré.

3.5. Apports internationaux de technologie

Il convient d'étudier les possibilités qu'offre le redéploiement technologique - question très voisine de celle du redéploiement industriel - pour renforcer le potentiel technologique des pays en développement. La R-D menée par les sociétés transnationales ne peut intéresser que les quelques pays en développement qui disposent d'un marché intérieur relativement large, de structures industrielles modernes, de bons systèmes d'enseignement ainsi que de nombreux spécialistes autochtones et d'un certain potentiel technologique. Pour ces pays, le processus de relocalisation ne saurait être avantageux qu'à la condition que les résultats des recherches servent à produire des biens, des techniques et des connaissances adaptés aux besoins nationaux. Cette R-D industrielle devrait en outre avoir des effets externes favorables : en effet, même si les produits et les procédés mis au point répondent aux besoins des sociétés transnationales, les spécialistes locaux formés grâce à elle seront précieux pour l'industrie nationale.

3.5.1 Recommandation No 7 : Relocalisation de la recherche-développement industrielle (Interdépendance mondiale)

En supposant des politiques nationale adéquates, il faudrait, au niveau international, que les mesures relatives à la coopération entre pays industrialisés et pays en développement aient notamment pour objet d'assurer : 1) des conditions stables pour les investissements; 2) toute liberté d'action dans les établissements de R-D créés; 3) la mise en place d'une infrastructure suffisante; 4) l'octroi, selon les besoins, d'une assistance technique et financière par les sociétés mères, et notamment le libre accès aux autres établissements de R-D.

De nouveaux mécanismes internationaux pourraient être mis en place pour s'occuper spécialement de la relocalisation de la R-D industrielle, mais il serait peut-être préférable de lier cette question à celle - plus générale - de la relocalisation des installations de

production industrielle. Grâce au programme qu'elle exécute, l'ONUDI joue pour sa part, dans le domaine de l'industrie, le rôle d'un intermédiaire en rassemblant des informations sur les concours offerts et les concours recherchés et en ménageant des contacts entre les intéressés. Sur un plan plus général, l'ONUDI pourrait apporter une aide pour la négociation des accords et la définition de principes directeurs à cette fin, ce qui lui permettrait d'acquérir une réelle influence dans le processus de relocalisation.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver la présente recommandation et de préconiser l'octroi de ressources supplémentaires pour élargir les activités actuelles de l'ONUDI dans le domaine considéré.

3.6. Extraction et traitement des minéraux

Ce secteur de l'économie des pays en développement mérite d'être traité à part pour plusieurs raisons. Premièrement, c'est un secteur où convergent les problèmes de structure posés par la circulation internationale des capitaux, de la technologie et des produits de base. Deuxièmement, les ressources naturelles des pays où les minéraux tiennent une place importante ou prépondérante sont souvent considérées comme faisant partie du patrimoine national, de sorte que leur exploitation par des entreprises étrangères pose des problèmes délicats. Troisièmement, les minéraux sont généralement exportés à l'état brut, ce qui peut se traduire par une perte économique pour le pays d'origine et par le maintien des structures anciennes de la division internationale du travail. Quatrièmement, ils sont souvent considérés comme des ressources permettant d'édifier des structures industrielles modernes. Enfin, ils entrent pour une bonne part dans le volume global des échanges entre pays en développement et pays industrialisés et ont une importance vitale pour tout un groupe de pays en développement.

Au niveau international, on s'est jusqu'ici préoccupé presque exclusivement des relations entre les sociétés transnationales opérant dans ce secteur et les gouvernements des pays en développement. La recommandation ci-après a trait surtout aux relations entre les pays producteurs, mais relève autant de l'interdépendance mondiale que de l'autonomie collective.

3.6.1 Recommandation No 8 : Conjugaison des efforts en matière de commercialisation, de prospection, de traitement et de financement (Autonomie collective)

La Déclaration et le Plan d'action de Lima préconisent l'instauration d'une coopération entre les pays en développement producteurs de minéraux. On verra ci-après les ramifications d'une telle coopération dans les domaines de la commercialisation, de la prospection et du traitement des minéraux et dans celui du financement de cette dernière activité.

Commercialisation - Il conviendrait de procéder à des études approfondies en vue de créer un organisme collectif de commercialisation qui présenterait les avantages d'une action commune tout en étant adapté à la nature du marché des minéraux en cause. Cet organisme pourrait commencer par réduire la proportion de minéraux non transformés qui sont exportés à bas prix et par fixer les quantités minimum de minéraux à vendre après transformation. Doté d'un personnel expérimenté ayant accès à l'information nécessaire et connaissant les consommateurs éventuels, il contribuerait à atténuer ou à supprimer complètement la discrimination dont souffrent les minéraux transformés dans les taux de fret maritime fixés par les conférences de lignes.

Prospection et traitement - La mise sur pied d'opérations communes de prospection par des groupes de pays en développement limiterait les risques et les contraintes économiques liés à ce genre d'opération. La mise en place d'installations régionales de traitement, gérées par des sociétés multinationales des pays en développement, remédierait à certains des inconvénients économiques qui s'attachent au traitement des minéraux dans un seul pays producteur. Les pays intéressés devraient mettre au point les arrangements voulus pour assurer une répartition équitable des bénéfices réalisés par ces installations régionales. Les études de faisabilité relatives à ces projets devraient tenir compte des problèmes techniques.

Financement du traitement des minéraux - Les institutions financières internationales n'ont joué jusqu'ici qu'un rôle limité dans le financement des projets portant sur le traitement de minéraux. Une intervention accrue de leur part faciliterait le rassemblement des capitaux nécessaires pour les projets des pays en développement dans ce domaine. La Banque mondiale et les banques régionales de développement devraient envisager de financer des projets entièrement intégrés, et non pas seulement des activités d'extraction. Les banques internationales pourraient également aider à mettre sur pied des projets régionaux dans le domaine du traitement des minéraux, en fournissant une assistance en matière de planification et en finançant les études de faisabilité.

Les activités susmentionnées pourraient faire partie intégrante des tâches de l'agence internationale du financement industriel qu'il est proposé de créer au chapitre II.

La troisième Conférence générale est priée d'approuver cette recommandation et d'encourager les organisations internationales à mener une action dans le domaine considéré.

3.7. Accroissement de la capacité d'absorption des pays en développement

Les transferts de ressources industrielles aux pays en développement n'ont de sens que si ces pays ont une capacité d'absorption suffisante. L'expérience montre que le problème posé par une capacité d'absorption insuffisante contrarie, de façon persistante, les efforts faits pour déployer les ressources extérieures dans les programmes de développement. Ce problème revêt une gravité particulière dans les pays les moins avancés. Il résulte des contraintes structurelles fondamentales qui pèsent sur l'économie de ces pays, mais pourrait néanmoins être atténué, dans une certaine mesure, grâce à un effort soutenu pour définir et élaborer les projets industriels.

3.7.1 Recommandation No 9 : Service d'élaboration des projets industriels pour les pays en développement

Il est recommandé de créer un nouveau service d'élaboration des projets industriels. Les activités de ce service profiteraient à l'ensemble des pays en développement, mais une place particulière y serait faite à la recherche et à l'élaboration des projets pour les pays les moins avancés.

Objectifs

Pour tout projet d'investissement nouveau dans l'industrie, il est indispensable d'établir au préalable des études de faisabilité; or, beaucoup de pays en développement, et notamment les pays les moins avancés, éprouvent de grosses difficultés à se procurer des

ressources financières à cette fin auprès des organismes bilatéraux ou multilatéraux (surtout lorsqu'il faut faire appel à des experts étrangers). Le peu d'intérêt manifesté à cet égard par les institutions financières tient essentiellement aux risques élevés que comportent ces activités, étant donné que de 10 à 20 % seulement des projets élaborés sont finalement exécutés. Le service qu'il est recommandé de créer bénéficierait de l'expérience acquise grâce aux programmes passés et actuels de l'ONUDI, et se différencierait des organismes existants sur trois points :

- i) Il constituerait un fonds autorenewable et indépendant pour l'établissement d'études de faisabilité relatives à des projets industriels à exécuter par d'autres organismes;
- ii) Il favoriserait la coopération Sud-Sud dans la mesure où il serait surtout fait appel aux services de consultants des pays en développement (sans exclure, au besoin, ceux d'experts des pays industrialisés) pour l'établissement des études. Dans toute la mesure du possible, les propositions d'investissements seraient fondées sur le principe de l'autonomie collective en ce qui concerne la technologie, les biens d'équipement et les marchés;
- iii) Dans le cas des pays les moins avancés, les études seraient axées sur les industries liées à l'agriculture, le traitement des produits primaires et la création de petites et de moyennes entreprises dans des secteurs comme l'industrie des textiles ou du cuir.

Le service considéré élaborerait des projets industriels d'un coût compris entre 2,5 et 250 millions de dollars^{25/}. Le nombre des projets à élaborer chaque année serait fixé à 250. En admettant que le montant des devises requises pour l'établissement de chaque projet soit, en moyenne, de 40 000 dollars, un budget annuel de 10 millions de dollars serait nécessaire. Si 2 projets seulement sur 10 étaient finalement exécutés, un tel budget permettrait la mise en oeuvre d'une cinquantaine de projets par an. Dans le cas des projets effectivement exécutés, le service serait remboursé des frais occasionnés par leur élaboration, plus un certain pourcentage, afin que les fonds mis à sa disposition soient renouvelés.

Il est proposé de financer ce service au moyen de dons des pays membres ou de ressources fournies par les organismes financiers bilatéraux et multilatéraux.

L'ONUDI prie la troisième Conférence générale d'approuver la proposition tendant à la création d'un service d'élaboration des projets industriels et d'autoriser l'Organisation à étendre son champ d'action afin de lui permettre de prendre, avec les pays membres et les organisations internationales et régionales intéressées, les mesures appropriées pour les négociations relatives à ce service et pour sa mise en place.

^{25/} Pour les projets d'un coût inférieur à 2,5 millions de dollars, les frais occasionnés par leur élaboration pourraient être assumés par le Fonds des Nations Unies pour le développement industriel, géré par l'ONUDI.

L'INDUSTRIE A L'HORIZON 2000 - NOUVELLES PERSPECTIVES

DEUXIEME PARTIE

ANALYSE COMPLEMENTAIRE

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE PREMIER - LE MONDE A LA RECHERCHE DE L'EQUITE -
NECESSITE D'UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL

1.1 La situation internationale

Au cours des dernières années, aucune question n'a davantage retenu l'attention des instances internationales que la nature des relations économiques entre pays riches et pays pauvres^{26/}. Il est aujourd'hui à peu près admis que, comme l'a dit le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies, le contexte organique dans lequel se déroulent les transferts de biens, de techniques et de capitaux ne répond pas aux besoins de la communauté mondiale dans son ensemble; que l'ordre ancien lésait les pauvres, s'il avantageait les riches; et qu'on ne peut même plus affirmer qu'il est favorable à ceux-ci^{27/}. C'est donc la trame même des relations économiques mondiales qui est menacée de destruction par les problèmes et les tiraillements entre pays riches et pays pauvres, et même entre pays riches. Mais, si la crise de l'ordre ancien est assez évidente, les contours de l'ordre nouveau ne font qu'apparaître, et nul ne sait encore si la communauté internationale aura la sagesse, la volonté et le courage nécessaires pour s'entendre sur un plan d'action concerté et pour triompher de la force d'inertie qui s'attache à des institutions et à des idées forgées pour un monde différent.

Dans la plupart des cas, en effet, les organisations internationales - et l'esprit même qu'elles incarnent - sont le fruit d'une époque de crises économiques et de guerres, d'un monde encore découpé en empires coloniaux et d'un système de relations internationales caractérisé par l'emprise de deux superpuissances opposées l'une à l'autre. A la fin de la Seconde Guerre mondiale, le problème numéro un des pays industrialisés était la reconstruction. Plus que tout, les négociateurs de la Charte de La Havane et des accords de Bretton Woods craignaient l'apparition d'une crise économique consécutive aux hostilités, la reprise des luttes tarifaires et le retour des dévaluations en cascade qui avaient marqué les années 30. Aussi les plans de reconstruction économique furent-ils arrêtés en fonction des hypothèses suivantes :

- a) Les Etats-Unis assumeront la direction économique du monde occidental;
- b) Les autres nations sortant de la guerre emboîteront le pas, en adhérant aux principes de la liberté et de la multilatéralité des échanges;
- c) L'adhésion à ces principes entraînerait l'industrialisation et le progrès technique des pays défavorisés.

A partir de là, pensait-on, le progrès économique s'étendrait automatiquement des pays industrialisés aux pays pauvres, producteurs de biens primaires. L'industrialisation du Nord provoquerait une hausse des salaires - d'où avantage comparatif pour le Sud - tout en augmentant les prix offerts au Sud pour ses produits - d'où renforcement de son pouvoir

^{26/} Voir par exemple les débats des sixième et septième sessions extraordinaires de l'Assemblée générale (1974 et 1975), de la deuxième Conférence générale de l'ONUDI (1975) et de la Conférence sur la coopération internationale (1976).

^{27/} Voir Reshaping the International Order, New York, 1976.

d'achat. Cet enchaînement de causes à effets, combiné avec la libre-circulation des produits et des facteurs de production entre les pays, déclencherait l'industrialisation du Sud. Les pays pauvres commenceraient par des productions à fort coefficient de main-d'oeuvre, tout en prolongeant la transformation de leurs biens primaires, et le Nord se spécialiserait dans les industries capitalistiques et les services. Ainsi, la gamme des échanges internationaux évoluerait selon les coûts comparatifs et les transferts de facteurs correspondants. Telle était du moins la théorie : on sait ce que fut la pratique.

En 1977, les pays en développement, qui réunissaient quelque 70 % de la population mondiale, contribuaient pour 9 % au plus à la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM). Quant à leur part dans la production industrielle mondiale et dans les exportations de produits manufacturés, elle avait évolué comme suit :

Tableau 1 (1)
Part des pays en développement
dans la production industrielle mondiale
et les échanges de produits manufacturés, 1960-1977
(en pourcentage)

	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1977</u>
Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier	6,9	7,3	8,2	8,6	9
Echanges de produits manufacturés	4	5	7	7	8 ^{a/}

a/ Chiffre de 1976.

Source : VAM : L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives (ONUUDI, 1979). Echanges : Manuel de statistiques du commerce international et du développement (CNUCED, 1979).

Au mieux, ces chiffres représentent une augmentation d'environ 2 % - en près de 20 ans - dans la part que prend le Sud à l'industrie mondiale. Si l'évolution se poursuit au même rythme, le Sud pourra espérer atteindre en l'an 2000 une part de 14 % dans la production mondiale^{28/}. Encore ce progrès, limité faute d'une véritable restructuration, sera-t-il inégalement réparti : au cours des 20 dernières années, c'est en effet dans les pays à revenu intermédiaire ou élevé que s'est concentrée l'industrialisation du Sud, et c'est dans les pays les moins avancés que les résultats effectifs ont été les plus mauvais. C'est dans ces derniers pays aussi que, sauf mesures énergiques, les perspectives paraissent les plus sombres.

Quelques chiffres à ce sujet. Les pays en développement dont le revenu par habitant est inférieur à 265 dollars (chiffres de 1975) rassemblent 60 % de la population du Tiers monde, mais ont connu le plus faible taux de croissance de la VAM (5,2 % entre 1966 et 1975); et les pays en développement aux revenus les plus élevés ont connu le taux de croissance le plus fort. Pendant la période de croissance la plus marquée (1966 à 1975) près des trois-quarts de l'augmentation de la VAM constatée dans les pays en développement se sont

^{28/} ONUUDI, op. cit.

concentrés dans 10 pays seulement, et plus de la moitié (52,2 %) dans quatre de ces derniers (Brésil, Mexique, Argentine et République de Corée). Pour la plupart, les pays en développement de moins de 1 million d'habitants n'ont enregistré aucune industrialisation; et les pays les moins avancés n'ont pas fait mieux. Dans l'ensemble, le tableau est donc fort inégal, et l'on peut dire que, parmi les pays en développement, c'est à ceux où vit la majorité de la population que l'augmentation de la VAM a le moins profité. Pour le plus grand nombre des pays en développement, il n'a pas été question de "rattraper l'Ouest"; la lenteur avec laquelle a progressé la part de ces pays dans la VAM mondiale suffit à le prouver.

1.2 Nécessité d'un nouvel ordre économique international

Pourquoi les faits ne se sont-ils pas conformés au scénario prévu ? Pour les pays en développement, ce sont les disparités internationales de la puissance économique qui sont à l'origine de leur pauvreté; pour les pays industrialisés, la responsabilité incombe aux politiques intérieures poursuivies par les pays en développement eux-mêmes. Jusqu'ici, ces points de vue divergents ont bloqué l'examen de l'impasse actuelle - examen qui, pour tenir compte des intérêts mutuels effectivement en jeu, doit se faire compte tenu de deux évidences.

Premièrement, il est certain que le problème de la pauvreté dans le Tiers monde ne pourra être résolu que par une action concertée, tant nationale qu'internationale, et qu'à eux seuls les ajustements extérieurs ne seront pas une solution. Deuxièmement, la succession de crises monétaires et de déséquilibres commerciaux qui frappent le Nord démontre que l'ordre ancien n'est même plus avantageux pour les pays industrialisés. S'il importe que la communauté internationale envisage de nouvelles institutions et des règles nouvelles, ce n'est donc pas seulement pour répondre aux besoins des pays pauvres : c'est aussi parce que la structure mondiale des rapports Nord-Sud doit être reconstruite sur une base nouvelle, dans l'intérêt de tous.

Selon le Sud, l'ordre mondial a cessé d'être acceptable parce que les institutions et les arrangements qui le composent favorisent trop nettement le Nord. Dans leurs relations avec les pays industrialisés, les pays en développement contestent en particulier :

- a) La division mondiale entre exportateurs de biens primaires et exportateurs de produits manufacturés;
- b) Les termes de l'échange, défavorables aux produits des pays en développement;
- c) L'état de dépendance sans contrepartie où se trouvent les pays en développement par rapport aux pays industrialisés pour ce qui est des capitaux;
- d) L'état de dépendance sans contrepartie où se trouvent les pays en développement par rapport aux pays industrialisés pour ce qui est des techniques;
- e) L'état de dépendance où se trouvent la plupart des pays en développement par rapport aux pays industrialisés pour ce qui est des possibilités de croissance, et notamment la nécessité de passer par les sociétés transnationales pour accéder aux marchés extérieurs et pour recevoir des investissements étrangers directs.

Parmi ces sujets de contestation, le premier revêt une importance essentielle et explique la volonté du Tiers monde de remanier de fond en comble la structure du pouvoir international, qui repose sur la maîtrise technologique et industrielle des pays avancés. Aussi l'industrialisation est-elle la première des revendications formulées par le Sud. Cependant, en supposant même que l'industrialisation du Sud puisse se faire en gros grâce aux mêmes moyens que dans le Nord et que les institutions et arrangements en place puissent être modifiés comme il convient, cela ne satisferait pas nécessairement les aspirations auxquelles répond la création d'un nouvel ordre économique international. En effet, les revendications du Sud ne sont pas seulement quantitatives. Elles mettent en cause certaines réalités politiques fondamentales, comme par exemple la propriété des ressources nationales ou encore le contrôle des investissements productifs sous ses divers aspects (orientation, rythme, composition). Par ailleurs, les pays en développement ne montrent pas toujours, dans la réalisation de leurs projets, l'attachement au principe de libre-entreprise que l'on rencontre généralement dans les pays du Nord, et n'hésitent pas à faire intervenir les pouvoirs publics pour infléchir le progrès économique, et notamment l'industrialisation, dans le sens voulu pour atteindre des objectifs plus généraux, d'ordre social ou politique. Parmi ces objectifs, l'un figure au tout premier rang : c'est l'accession à une indépendance nationale élargie sur le plan économique, que l'on met souvent en contradiction avec l'actuelle répartition internationale du travail et avec le principe de libre-échange qui est à la base du scénario dont nous avons parlé.

1.3. Stratégies pour l'instauration d'un nouvel ordre économique international

1.3.1 Options et synthèse

Les efforts déployés au cours des dernières années pour se rapprocher d'un nouvel ordre économique international par la concertation n'ont pas été couronnés de succès. Cependant, la nécessité de ce nouvel ordre continue à se faire sentir avec la même urgence. Pour obtenir des résultats concrets, les pays du Sud devront donc formuler et adopter une stratégie précise d'action internationale, en se rappelant que c'est d'abord d'eux-mêmes que dépend l'issue.

Grosso modo, deux voies s'ouvrent au Sud pour hâter la mise en oeuvre d'un nouvel ordre économique international. La première consiste à renforcer la coopération Sud-Sud, afin d'élargir collectivement les perspectives de développement et de limiter sa dépendance à l'égard du Nord; la seconde, à améliorer les conditions d'une collaboration approfondie avec le Nord. On parlera dans le premier cas d'une "autonomie collective"; dans le second, d'un "développement par l'interdépendance mondiale". Souvent, ces deux stratégies sont décrites comme contradictoires, la première passant pour plus radicale que la seconde. Mais on verra ci-dessous qu'il est possible de les appliquer simultanément.

Autonomie collective du Tiers monde : la coopération économique entre pays en développement

La première de ces stratégies appellerait un effort collectif de développement autonome dans le Sud, visant à exploiter les ressources dont dispose celui-ci. A première vue, rien ne s'y oppose. Il est certain qu'une partie du commerce mondial pourrait être réorientée

vers les échanges intra-Sud. Par ailleurs, le Sud possède toutes ou presque toutes les ressources en matières premières et en énergie dont il a besoin, et bien assez de terres pour la production agricole. Les métiers industriels peuvent s'apprendre; et les ressources financières du Sud sont mobilisables. Quant à l'idée que le Sud puisse choisir la coopération collective, elle n'a rien de plus radical que la poursuite de stratégies analogues par les pays industrialisés. Sur ce point, l'exemple de la CEE et du CAEM, qui ont l'un et l'autre pour but la coopération économique et financière, vient immédiatement à l'esprit. De même, l'OCDE et le Groupe des Dix sont des ententes collectives entre pays industrialisés pour une coopération mutuelle dans le domaine du développement économique et de la gestion financière. Enfin, il existe des arrangements du même ordre dans le secteur de la coopération scientifique ou militaire.

On peut donc considérer que les efforts du Tiers monde, ou des groupes de pays qui font partie du Tiers monde, pour parvenir à une certaine coopération dans divers domaines (commerce, investissements, transferts de techniques, recherche-développement) feraient écho aux mécanismes déjà mis en place parmi les pays industrialisés. Non seulement ces efforts seraient un moyen de coopération politique entre pays frappés de problèmes économiques similaires, mais cette coopération politique serait un produit naturel de la croissance économique. Etant donné les problèmes communs à tous les pays du Sud, il est donc souhaitable - et, mieux encore, inévitable - que ces pays renforcent leurs liens économiques.

Développement par l'interdépendance mondiale

Vouloir l'interdépendance mondiale ne signifie pas accepter le statu quo pur et simple dans les relations Nord-Sud. Mais c'est reconnaître en effet que la croissance économique des pays industrialisés et celle des pays en développement dépendent l'une de l'autre, et que, si ces derniers progressent, ce sera en tirant avantage - grâce à une augmentation des échanges commerciaux, financiers et technologiques Nord-Sud - de la répartition internationale du travail et des différences de coûts des facteurs et de dotations en ressources. Certes, pour remédier à la rigidité de l'ordre ancien, des modifications significatives seraient apportées au rôle des pays en développement dans les institutions internationales, jusque-là dominées par le Nord, et dans la prise des décisions à l'échelle globale. On voit cependant le danger : on risque, en se contentant de l'interdépendance mondiale pour susciter le développement, de n'apporter que des améliorations marginales à l'ordre ancien et de frustrer, comme on l'a fait pendant 30 ans, les efforts des pays en développement pour rattraper leur retard.

Le nouvel ordre économique international a naturellement pour but de raffermir le Sud, de façon que celui-ci jouisse, dans sa participation à une économie internationale interdépendante, d'une position de force comparable à celle des pays industrialisés sur le plan de l'économie, du capital et de la technologie. Quant à l'objectif ultime, il ne peut être qu'un système économique international fondé sur l'interdépendance générale et l'égalité. Cependant, deux remarques s'imposent : la première, c'est qu'il est très douteux que cet objectif puisse être atteint dans un laps de temps raisonnable par les seuls moyens de l'interdépendance mondiale, telle qu'on la conçoit aujourd'hui; la seconde, c'est qu'une diminution soudaine et significative des relations Nord-Sud aboutirait inévitablement à un

déclin de la croissance dans ces deux groupes de pays, à court terme et aussi à moyenne échéance. Aussi est-il souhaitable que la structure des échanges commerciaux, financiers et technologiques entre les pays du Tiers monde soit modifiée, mais en accord avec une évolution de leurs relations économiques avec les pays industrialisés.

Synthèse

L'évolution de l'économie internationale se fera sans doute de façon progressive; mais il faudra cependant que l'instauration du nouvel ordre ait lieu dans des délais politiquement et socialement acceptables par le Tiers monde. Pour parvenir à ce résultat, le Sud dispose d'une seule arme : le renforcement de son pouvoir de négociation grâce à une autonomie collective accrue.

Ainsi, les deux voies qui mènent au nouvel ordre économique international ne sont peut-être pas aussi diamétralement opposées qu'on pourrait le croire. Si la finalité des relations économiques internationales reste une interdépendance générale assumée dans une position d'égalité, il paraît peu probable en effet que ce but puisse être atteint sans que le Sud poursuive pendant un certain temps une politique tendant délibérément à augmenter son autonomie collective et à diminuer son état de dépendance par rapport au Nord. Pour cela, les pays en développement pourraient s'efforcer :

- i) D'augmenter l'importance relative des échanges de produits, de capitaux et de techniques entre eux, afin de réduire l'effet des déséquilibres mondiaux sur le développement interne du Sud;
- ii) De renforcer le pouvoir de négociations du Sud, de façon à parvenir à plus d'équité dans les conditions des échanges avec le Nord.

La présente étude prend comme hypothèse que les pays en développement devront poursuivre parallèlement les deux stratégies esquissées plus haut. On y trouvera un certain nombre de recommandations et de projets d'institutions penchant, parfois vers la stratégie de l'autonomie collective, parfois vers celle de l'interdépendance mondiale. Sans doute les pays en développement, dans leur diversité, s'efforceront-ils chacun de trouver entre ces deux options un juste équilibre correspondant à leur situation particulière; de leur côté, les pays industrialisés auront probablement tendance à limiter leur action immédiate aux institutions où s'affirme l'interdépendance. Quoiqu'il en soit, la présente étude tient pour acquis qu'un monde libéré de la pauvreté et de la faim - à l'échelle où ces deux fléaux sévissent actuellement - loin de nuire aux pays riches d'aujourd'hui, leur serait plus clémente; et que le progrès économique et financier du Tiers monde ne pourrait que multiplier les avantages des relations économiques internationales, tant pour le Nord que pour le Sud. C'est sur cette communauté d'intérêts, explicitement reconnue, que repose l'idée même du nouvel ordre économique international.

1.3.2 Autonomie collective et flux de ressources internationaux

La notion d'interdépendance mondiale, avec ses conséquences pratiques, est bien connue, et l'action politique comme la recherche économique s'y attachent depuis longtemps^{29/}. Beaucoup plus récent, le concept d'autonomie collective est encore mal défini. Il est brièvement examiné ci-dessous, ainsi que les conséquences particulières qu'il peut avoir sur les flux de ressources internationaux dans le domaine des investissements, du financement, de la technologie et du commerce, question qui est au coeur même de la présente étude.

Un aspect à retenir de l'autonomie collective est que les pays du Tiers monde ont réussi, beaucoup mieux que ne le pensaient les observateurs il y a une dizaine d'années, à affirmer une position commune dans leurs négociations avec le Nord. C'est au moment de l'embargo sur le pétrole, en octobre 1973, que pour la première fois leur mécontentement se traduisit par des exigences concrètes, et en mars 1975, avec la constitution à Alger d'un front commun entre l'OPEP et les autres pays en développement, que la politique des prix pétroliers devint l'atout numéro 1 de la lutte pour l'autonomie collective. Par les efforts de ce genre, les pays en développement entendent aussi faire équilibre aux coalitions des pays industrialisés, beaucoup plus étroitement soudées. Les pays à économie de marché disposent en effet, pour la définition et la défense de leurs intérêts collectifs, de groupements extrêmement efficaces, certains officiels, d'autres officieux (l'OCDE, le groupe des Dix, la CEE, la Commission trilatérale, etc.). Surtout, ils sont unis par un énorme système d'échanges intellectuels, culturels, militaires et commerciaux, fruit de plusieurs siècles de relations et de mouvements réciproques. De leur côté, les pays à économie planifiée possèdent des mécanismes analogues pour leurs échanges. Comparés à ce type de liens, les efforts des pays en développement pour échapper aux structures centralistes Nord-Sud, héritées du colonialisme - pour, si l'on peut dire unir le Sud au Sud - paraissent modestes. On remarquera toutefois qu'ils ont su utiliser à leurs fins les organisations internationales (mouvement des non-alignés, création du Groupe des 77 au sein de la CNUCED, Forum du Tiers monde) où le nombre compte plus que la richesse. Et l'on constatera que, dans leurs négociations avec les pays industrialisés, cette volonté d'autonomie collective s'est traduite par l'adoption d'une plate-forme commune en vue de l'accès aux marchés financiers internationaux, de l'accès aux marchés intérieurs des pays industrialisés, d'une réforme monétaire internationale assortie d'une assistance au développement élargie et plus "automatique", du contrôle des activités des sociétés transnationales par les codes de conduite et de l'ajustement des conditions de transfert des techniques.

De leur côté, le PNUD et la CNUCED en s'efforçant - avec l'aide des commissions économiques régionales de l'ONU et des institutions spécialisées - de définir les possibilités de coopération économique et technique entre pays en développement, ont fait progresser l'autonomie collective en en faisant plus et mieux qu'un simple instrument de

^{29/} Pour une étude récente des perspectives économiques dans le cadre de l'interdépendance mondiale, voir OCDE, INTERFUTURS, rapport final, Paris, juin 1979. Sur certains effets de l'interdépendance mondiale sur le commerce et l'emploi, voir OCDE, Incidence des nouveaux pays industrialisés sur la production et les échanges de produits manufacturés; et CEE, Europe-Tiers monde : dossier de l'interdépendance, Bruxelles, 1979.

négociation. Pour parvenir à ce résultat, il a fallu d'abord étudier les tendances fondamentales des flux de ressources et des échanges entre pays en développement, puis isoler les problèmes communs qui se prêtent à des solutions autres que celles appliquées dans les pays industrialisés et qui appellent une coopération entre deux ou plus de deux pays en développement. Certaines de ces solutions, d'un intérêt particulier pour l'industrialisation de ces derniers pays et pour l'organisation des flux de ressources internationaux, sont brièvement examinées ci-après.

Systemes d'intégration économique régionale

Dans l'industrie comme dans les autres secteurs économiques, la forme la plus ambitieuse de l'autonomie collective est l'intégration régionale institutionnalisée. Presque tous les pays en développement se sont déjà prêtés à cette formule. Cependant, il semble que les progrès réalisés ne puissent soulever qu'un enthousiasme très modéré, que les difficultés, les impasses et les désaccords politiques soient plus faciles à énumérer que les succès réels et durables, et que les problèmes menaçant l'autonomie collective ne soient en fait nulle part plus apparents que dans les efforts d'intégration économique régionale. C'est qu'en effet ces efforts - comme les autres formes de coopération économique, par exemple entre pays en développement se partageant un bassin fluvial ou un lac - unissent des nations aux structures industrielles très différentes. Il y a là une première cause de problèmes - d'autant plus que, dans tous les exemples connus d'intégration économiques, les pays en développement ont toujours donné la priorité à l'industrialisation, reléguant à l'arrière-plan les autres avantages éventuels de l'intégration. Comment garantir une répartition équitable des capacités de production alors que certains pays, favorisés par les structures industrielles dont ils sont déjà dotés, s'assurent la part du lion dans les investissements, accaparant ainsi la plupart des fruits de la libéralisation des échanges ? Comment éviter que, dans ces conditions, l'écart ne s'aggrave entre les revenus des pays les plus riches de la région et ceux des pays les plus pauvres ? Jusqu'à présent, les mécanismes en place n'ont pas suffi à résoudre ce problème fondamental, c'est-à-dire à faire respecter l'équilibre industriel régional.

Si l'on considère dans leur ensemble les tentatives passées d'intégration économique, on arrive à la conclusion que la politique "globaliste" appliquée jusqu'ici, et qui consiste à privilégier les efforts communs et l'harmonisation des activités, n'a pas rencontré le succès. Peut-être pourrait-on faire mieux en déplaçant les gammes de production, en planifiant de concert les activités nouvelles et en améliorant les moyens productifs locaux, en renforçant le pouvoir de décision des pays membres et en recourant à l'intervention des pouvoirs publics dans les secteurs dominés par la production de biens publics et par un fort coefficient d'économies externes. Tout ceci exigerait un rôle accru de la part des gouvernements et des nouvelles institutions régionales. Il faudrait aussi rechercher les politiques et les projets susceptibles de produire des résultats suffisamment apparents pour entraîner le soutien de l'opinion publique. Il faudrait enfin établir des critères pour :

- i) La répartition géographique des productions, compte tenu à la fois des considérations d'efficacité et d'équité;
- ii) La part à accorder aux apports étrangers dans le développement national;

- iii) L'évaluation des économies externes et des autres avantages non quantifiables de l'intégration par rapport à ses effets négatifs sur d'autres aspirations nationales (création d'emplois, politique des revenus, etc.).

Une fois ces problèmes résolus, il importerait de mettre en place :

- i) Un organisme intergouvernemental où les gouvernements seraient représentés au niveau le plus élevé, et qui serait chargé d'adopter, de défendre et de mettre en oeuvre rapidement les décisions nécessaires, malgré l'opposition des groupes d'intérêts locaux;
- ii) Un mécanisme chargé de veiller à ce que les productions effectivement lancées soient conformes aux objectifs de l'intégration, que l'évolution des marchés ne reflète pas nécessairement.

L'autonomie collective pourrait également s'exprimer par l'intermédiaire des entreprises multinationales de commercialisation et de production qu'étudie la CNUCED depuis plusieurs années.

Autonomie collective et technologie

Pour l'essentiel, la coopération technologique entre pays en développement devra d'abord reposer sur les techniques que ces pays peuvent se procurer auprès des pays industrialisés. La politique d'autonomie collective devra donc être axée sur les questions de promotion et de protection, les institutions compétentes, présentes ou futures, étant chargées des tâches suivantes :

- i) Offrir une information technique classée par production, par fournisseurs, par niveaux de qualité et par coûts;
- ii) Recenser les utilisateurs éventuels ainsi que les principaux intermédiaires entre vendeurs et acheteurs;
- iii) Exercer les activités d'appui indispensables, c'est-à-dire fournir des services de consultation technique, mettre en place des organismes d'échanges avec l'étranger et offrir une assistance financière (avec possibilités de crédits pour les acheteurs et les vendeurs, systèmes d'assurances et de garanties financières, etc.);
- iv) Etudier les pratiques d'achat des organismes internationaux et des administrations nationales, qui peuvent représenter un marché intéressant pour les fournisseurs, surtout lorsqu'il s'agit de petites ou moyennes entreprises;
- v) Négocier et établir de nouvelles formules juridiques, afin d'adapter la théorie et la pratique aux besoins des pays en développement exportateurs;
- vi) Formuler des systèmes préférentiels conçus pour donner aux pays en développement exportateurs un accès effectif au marché des pays industrialisés et, surtout, pour stimuler la croissance des échanges technologiques entre pays en développement;

- vii) Favoriser l'action coopérative des pays en développement pour mettre leurs moyens technologiques au service des productions communes, tirer le meilleur parti des techniques appropriées à leurs besoins et à leurs ressources et observer les progrès de la technique dans les pays industrialisés.

Un exemple de coopération dans ce domaine est fourni par les échanges entre centres nationaux de technologie, le but poursuivi étant de désigner pour chaque secteur ou branche d'industrie des centres spécialisés ayant vocation pour diffuser le savoir-faire technologique au niveau régional ou mondial, grâce à une subvention initiale limitée provenant des organisations internationales ou prévue dans des accords intergouvernementaux (le PNUD, grâce à ses fonds régionaux et à ses activités de coopération technique entre pays en développement, aide des centres de ce genre dans le secteur des produits alimentaires, des textiles, du cuir, etc.).

Autonomie collective et ressources humaines

La circulation des produits industriels, des techniques et des capitaux entre pays en développement, s'accompagne de mouvements de la main-d'oeuvre de plus en plus importants. Ces mouvements intéressent surtout les travailleurs non qualifiés, quoique les apports de travailleurs qualifiés jouent eux aussi un rôle décisif dans l'effort d'industrialisation des pays d'accueil. Parmi ces déplacements de ressources humaines, il faut cependant faire une part spéciale au phénomène de l'exode des compétences vers les pays industrialisés. En 1975-1976, 25 % des ingénieurs indiens venant de recevoir leur diplôme sont partis pour l'étranger; le chiffre correspondant était de 18 % pour le Sri Lanka et de 11 % pour les Philippines. Au début des années 70, sur le nombre supplémentaire d'ingénieurs aux Etats-Unis, 28 % provenaient des pays en développement, et 76 % d'entre eux-ci étaient à l'âge le plus productif (de 30 à 44 ans). Pour la période 1961-1972, on a estimé à 46 milliards de dollars - 3,8 milliards par an - la valeur des apports de main-d'oeuvre qualifiée aux Etats-Unis, au Canada et au Royaume-Uni^{30/}, soit un montant presque égal à l'APD de ces pays pendant les mêmes années. Tous ces chiffres donnent une idée des pertes en capital humain que subit le Tiers monde, au détriment de son potentiel collectif.

Les professions industrielles et scientifiques - ingénieurs, médecins, infirmiers, professeurs, comptables - représentent une proportion appréciable du personnel qualifié attiré par les autres pays en développement. Par comparaison avec ceux qui émigrent dans les pays industrialisés, les membres de ce personnel partent en général pour des périodes plus courtes, habituellement sans leur famille, et, lorsqu'il s'agit de cadres, de représentants des professions libérales et scientifiques, etc., occupent des postes beaucoup plus importants et nettement plus privilégiés.

Compte tenu de ces facteurs, plusieurs propositions d'autonomie collective en matière de ressources humaines ont été formulées par la cinquième Conférence des Chefs d'Etat ou de gouvernements des pays non alignés (août 1976) et par la CNUCED. C'est ainsi qu'on a proposé :

^{30/} Voir CNUCED. TD 239, Technologie.

- i) La création de banques de données sur les ressources en main-d'oeuvre qualifiée, afin de faciliter les échanges de renseignements sur les catégories professionnelles, les débouchés et les demandeurs d'emploi;
- ii) La coordination de l'enseignement et de la formation professionnelle, afin de tenir compte des avantages comparatifs dans les investissements consacrés à l'éducation et dans les transferts de compétences entre pays en développement; et la création dans le Tiers monde d'établissements de formation collectifs pour certaines disciplines, les coûts étant partagés entre les pays;
- iii) La coordination des systèmes de formation en cours d'emploi;
- iv) L'élaboration de programmes d'assistance technique spécialement conçus et administrés par les pays en développement, par exemple selon les modalités arrêtées à Buenos Aires (1978) pour la coopération technique entre pays en développement;
- v) La création d'organismes et de services conjoints de consultation utilisant les ressources et les personnels autochtones et profitant de l'expérience acquise par les pays en développement dans l'adaptation et la reproduction des techniques, ces organismes étant encouragés par le traitement préférentiel donné aux organismes desdits pays pour l'exécution des programmes d'industrialisation;
- vi) L'harmonisation des mouvements de capitaux provenant des pays en développement riches en ressources et pauvres en personnels avec les mouvements de main-d'oeuvre qualifiée provenant des pays en développement riches en personnels et pauvres en ressources, grâce à un système de financement commun, de prêts ou de subventions;
- vii) La normalisation des conditions et des modalités qui régissent l'emploi des travailleurs migrants, grâce par exemple à l'insertion dans les contrats de travail de clauses types sur la rémunération et la sécurité de l'emploi pour les diverses catégories professionnelles.

Les propositions d'action coopérative devront tenir compte des problèmes que pose la collaboration entre des pays que séparent les idéologies et les niveaux de développement, que certains liens traditionnels unissent avec le Nord et où les groupes de pression professionnels font sentir leur influence.

Autonomie collective et financement

Le potentiel d'autonomie collective en matière de financement est considérable. En effet, les excédents massifs qui se font jour chaque année dans les pays membres de l'OPEP sont déposés dans des institutions ou des banques installées dans les pays du Nord ou dominées par ces pays, et qui les prêtent au Sud sous le contrôle du Nord. Dans leur majorité, les emprunts du Sud sont donc satisfaits par d'autres pays du Sud, mais par l'intermédiaire du Nord, sous forme de crédits bancaires normaux, de tranches de crédit ou de tirages spéciaux du FMI

et de prêts au développement consentis à moyen ou à long terme par des organismes bilatéraux, des organisations internationales ou des prêteurs privés. Ce passage des investissements par le Nord s'explique par le fait que, ce groupe de pays réunissant les principaux établissements spécialisés, le personnel compétent et l'information nécessaire, il est beaucoup plus facile - et moins dangereux - de passer par les circuits classiques qu'il offre aux intéressés. Pour traiter directement de Sud à Sud, il faudra d'abord expérimenter de nouveaux circuits, ce qui n'ira pas sans difficultés, et déterminer les intérêts communs entre certains au moins des prêteurs et des emprunteurs.

Cette communauté d'intérêts entre prêteurs et emprunteurs du Sud ne pourrait que gagner à une action collective correspondant aux objectifs suivants :

- i) Rendre les placements plus sûrs en diversifiant l'offre et la demande de capitaux au point de vue géographique et institutionnel;
- ii) Limiter les coûts en supprimant les profits des intermédiaires du Nord, et associer l'aide Sud-Sud au système de prêts en l'utilisant pour bonifier les taux d'intérêts et pour fournir des assurances aux prêteurs;
- iii) Fournir des prêts directs pour augmenter le contrôle exercé sur l'emploi des fonds et le portefeuille des placements, et servir les intérêts nationaux des prêteurs en supprimant les formalités gênantes et coûteuses imposées aux emprunteurs;
- iv) Limiter le coût des projets d'investissements en offrant aux emprunteurs, pour leurs biens d'équipements importés du Nord, des crédits libérés des conditions financières dont ces achats sont parfois assortis lorsque les fonds sont fournis par les exportateurs du Nord.

On trouvera au chapitre V certaines propositions détaillées de mécanismes nouveaux, inspirées de cette communauté d'intérêts.

1.4 Liens entre les stratégies internationales et les stratégies nationales

C'est des stratégies internationales que dépendra le choix de la route vers le nouvel ordre économique international. Cependant, pris isolément, chacun des pays en développement devra en même temps se consacrer à la mise en oeuvre des stratégies nationales indispensables à la poursuite de ses objectifs industriels et sociaux. Le chapitre suivant est consacré à l'examen de trois types possibles de stratégies nationales. Pour chaque pays en développement, les orientations nationales une fois fixées, le problème majeur consistera à déterminer la nature et l'importance des couplages internationaux pouvant le mieux l'aider à atteindre ses objectifs industriels. Ces contacts internationaux peuvent en effet être, soit avantageux, soit désavantageux, selon le groupe de contrôle international en cause et selon la façon dont ce contrôle est utilisé. Dans chaque pays, le scénario d'industrialisation et le taux de croissance seront donc affectés par le choix des couplages internationaux, avec les contrôles que ceux-ci mettent en jeu.

Les types de couplages possibles sont nombreux, et peuvent porter par exemple sur les moyens de production (c'est-à-dire les techniques, les capitaux et les investissements étrangers directs), sur l'implantation des installations de production (qui dépend en grande

partie de l'investissement étranger direct), sur la distribution de la production (qui repose sur les circuits de vente et les méthodes de commercialisation) ou sur la gamme de production (qui est influencée par les activités de recherche-développement et la publicité, avec les effets de celle-ci sur les habitudes de consommation).

L'importance de chacun de ces types de couplages - ou, si l'on préfère de ces mécanismes de contrôle - varie avec le temps et selon les pays. Pour les pays en développement, la question cruciale reste de découvrir quelles sont les entités (nationales ou internationales) qui jouissent du pouvoir de décision effectif, et quelles sont les conséquences (sur la distribution et à tout autre point de vue) de l'exercice de ce pouvoir. A partir des réponses à ces questions, on pourra envisager des mécanismes de coopération internationale conçus pour corriger l'état de choses actuel quand cela paraît nécessaire.

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE II - INDUSTRIALISATION : OBJECTIFS ET STRATEGIES

2.1. Rôle de l'industrialisation dans le développement

2.1.1 Industrie et développement : le bilan

L'importance que les pays du Sud attachent à l'industrialisation pour la poursuite de leurs objectifs de développement tient, pour une part, à ce qu'ils identifient la puissance et la richesse du Nord à sa position dominante dans le secteur manufacturier et la faiblesse ainsi que la pauvreté du Sud au fait qu'ils se consacrent à la production agricole et à d'autres productions primaires. Elle provient aussi de ce qu'ils observent dans le Nord, une corrélation, entre la forte part qui revient aux produits industriels dans le PNB total et un revenu élevé par habitant. Elle résulte encore de la nécessité de créer de nouveaux emplois pour faire face à l'accroissement de la population, tout en évitant une nouvelle réduction des revenus par habitant, risque que l'on court souvent en accroissant l'emploi dans l'agriculture. Enfin, elle procède de la crainte qu'à la longue les termes de l'échange demeureront défavorables aux produits primaires et favorables aux produits manufacturés. Tout semblait donc indiquer que pour espérer accroître le revenu par habitant dans le Sud, il fallait favoriser une croissance industrielle quasi-générale. Bref, pour les pays qui ont accédé à l'indépendance après la guerre, l'industrialisation était considérée comme synonyme de développement, ce qui signifiait qu'il fallait rattraper les pays avancés en recourant, pour l'essentiel, aux mêmes moyens. Une industrialisation calquée sur celle des pays avancés devait, croyait-on, produire des résultats analogues pour ce qui est non seulement de l'amélioration du bien-être matériel, mais encore de l'élimination de la pauvreté et de la création d'emplois.

Cette identification étroite avec les moyens comme avec les fins du développement dans les pays avancés a beaucoup contribué à donner à l'industrialisation du Tiers monde la configuration que nous lui connaissons actuellement. Tout au long des années 50 et 60, beaucoup de pays en développement ont choisi d'accélérer le rythme de la croissance industrielle en accordant de gros avantages fiscaux aux entrepreneurs du Nord comme à ceux du Sud pour la construction de grandes usines fabriquant des produits du même type et employant les mêmes techniques que dans le Nord. En outre, l'appareil d'Etat des pays du Sud est parfois intervenu directement dans le processus d'industrialisation, mais sans modifier, le plus souvent, son caractère fondamentalement imitatif. On attendait des résultats rapides de la stratégie adoptée, bien qu'elle défavorisât explicitement le secteur rural et la petite industrie traditionnelle au profit du grand secteur urbain.

En se lançant dans une telle industrialisation imitative, les pays en développement ont trop souvent négligé de tenir compte du coût social réel de l'industrialisation du Nord, dont les conséquences pour la majeure partie de la population étaient loin, au début, de favoriser la justice sociale ou l'amélioration des conditions ou de la qualité de la vie. Il se peut certes qu'avec les moyens d'action économiques et sociaux perfectionnés dont on dispose maintenant, le Sud réussisse à éviter à l'avenir certaines des épreuves endurées au début dans le Nord, mais il convient néanmoins d'avoir toujours présentes à l'esprit les retombées néfastes de l'industrialisation et d'accompagner toute stratégie de développement industriel d'une politique sociale éclairée.

Si le PNB par habitant a eu tendance à s'accroître sensiblement dans l'ensemble des pays en développement, il est apparu rapidement que d'autres objectifs économiques et sociaux importants, tels que la création d'emplois pour faire face à l'accroissement de la population et l'élimination de la pauvreté, restaient à atteindre car, contrairement à ce que l'on espérait au début, l'augmentation du PNB n'a pas permis d'y parvenir automatiquement. De nombreux indices permettent de dire que la répartition du revenu s'est dégradée dans la majorité des pays en développement à faible revenu, alors que dans ceux qui ont un revenu par habitant moyen ou élevé, elle a évolué de façon divergente suivant les pays^{31/}. Les pauvres, notamment les 20 % d'entre eux qui sont au bas de l'échelle, ont même vu leur revenu diminuer en valeur absolue, les ruraux étant les plus durement touchés. La réduction ou l'accroissement de l'inégalité des revenus a été déterminé par les structures initiales et la répartition des richesses et des revenus. L'accroissement des inégalités dans le bas de l'échelle tient notamment à l'évolution des structures qui a transformé une économie agricole et rural - où richesses et revenus sont relativement bien répartis - en économie industrielle et urbaine où les inégalités sont plus marquées. On a constaté que dans les campagnes, la proportion de la population qui ne bénéficie pas du minimum vital défini par des critères nutritionnelles avait diminué ou n'avait pas changé au cours de la période 1955-1970 dans les sept pays d'Asie étudiés, où vivent, selon les estimations, les trois-quarts des pauvres de la planète.

Aux faibles niveaux des revenus et aux carences protéino-caloriques s'ajoutent d'autres indices de pauvreté de plus en plus manifestes, tels que la forte mortalité infantile, l'analphabétisme, le manque de terres et le chômage, même dans les pays où les taux de croissance de l'industrie et du PIB sont élevés. En favorisant l'exode rural, la concentration des investissements industriels dans les zones urbaines a conduit au développement des bidonvilles, dont les habitants ne bénéficient pas de conditions de vie décentes pour ce qui est du logement, des installations sanitaires, de l'alimentation en eau potable, des services médicaux et de l'enseignement, ni d'emplois réguliers, rémunérateurs et socialement productifs.

On avait fondé de grands espoirs sur l'expansion de l'industrie manufacturière pour résoudre les problèmes de sous-emploi et de chômage dans les pays en développement. Or, l'ampleur même des problèmes d'emploi dans la plupart de ces pays fait qu'il sera impossible de les résoudre à court terme. Dans un secteur manufacturier occupant 20 % de la population active, il faudrait accroître le volume de l'emploi de 15 % par an simplement pour absorber un apport annuel de main-d'oeuvre de 3 %. Pour une augmentation normale de la productivité du travail, le taux d'accroissement de l'emploi dans le secteur manufacturier devrait atteindre 18 % au moins. Ce chiffre est à comparer aux taux de croissance annuelle de l'emploi enregistrés dans le secteur manufacturier depuis 1960, taux qui ont oscillé entre 2 et 4 % dans la plupart des pays en développement, alors que la population urbaine s'est accrue au rythme annuel de 4 ou 5 %. Des taux très élevés allant de 8 à 24 % ont été enregistrés dans quelques cas mais, inversement, les taux ont parfois été négatifs. Ces chiffres appellent une réserve importante. Le secteur manufacturier traditionnel, composé pour l'essentiel de petites

^{31/} Voir Hollis Chenery et al., "Redistribution with Growth", Johns Hopkins Press, 1975

entreprises dispersées employant fréquemment de la main-d'oeuvre familiale à temps partiel, est en grande partie négligé dans les statistiques industrielles, et ce bien qu'il continue d'employer la majeure partie des travailleurs qualifiés et des chefs d'entreprise, qui sont pourtant si précieux.

D'une façon générale, un nombre inquiétant de pays en développement ont enregistré un recul de la part des industries tant traditionnelles que manufacturières dans l'emploi total, alors que l'OIT a évalué à 300 millions le nombre total de personnes touchées par le chômage ou le sous-emploi au milieu des années 70, après une augmentation du chômage de 46 % au cours de la période 1960-1973.

La composition de la production industrielle a elle-même une dimension sociale qu'il convient de ne pas négliger. Dans le secteur moderne des pays en développement, la plus grosse partie de la production industrielle était destinée à satisfaire la demande de biens de consommation finals, qu'elle émane du marché intérieur ou du marché international. Les pauvres ayant un pouvoir d'achat restreint, leurs besoins n'influent guère sur la structure de la demande à laquelle doit répondre le secteur moderne. En revanche, les produits de l'industrie traditionnelle (textiles, articles en cuir, produits alimentaires transformés et huiles) ont continué de répondre à leurs besoins grâce à des systèmes d'organisation industrielle décentralisés et parfois archaïques. Les structures de la consommation des groupes à revenu élevé, dont les préférences conditionnent le marché national des biens de consommation industriels, ont été façonnées dans une large mesure par les goûts et les valeurs des populations des pays du Nord. La gamme des produits finals de l'industrie moderne, qui a déterminé le choix des techniques, a donc favorisé l'importation de procédés fondés sur la production en grande série, le recours massif au capital et l'emploi limité des compétences et des matières premières disponibles localement.

2.1.2 Les buts de l'industrialisation

La croissance du PNB ou de la production industrielle ne constitue nullement un baromètre adéquat du progrès social. Elle ne donne aucune indication, par elle-même, sur la composition de la production, sur sa répartition ni sur les conditions sociales et institutionnelles de l'accroissement du PNB. La croissance est donc une condition nécessaire mais non suffisante du progrès économique. En outre, la croissance industrielle en soit doit toujours s'accompagner d'un développement de l'agriculture, des services et de l'infrastructure de base pour que les objectifs sociaux puissent être atteints^{32/}.

La volonté de s'industrialiser procède donc en grande partie du désir d'assurer une croissance économique équilibrée, et notamment de fusionner le vaste secteur de subsistance existant dans la plupart des pays en développement avec les enclaves urbaines, minières et agricoles modernes créées par les puissances coloniales. Le premier de ces secteurs de l'économie est associé à des structures sociales et à des cultures traditionnelles, tandis que dans les zones urbaines sont concentrés les centres de décision, l'administration, les services modernes et l'infrastructure. Dans la majorité des pays en développement, ce dualisme a été, semble-t-il, accentué par l'industrialisation, les modes d'allocation des

^{32/} Conseil économique et social, E/AC.54/19, 23 février 1979, page 6.

ressources à l'industrie accentuant les dichotomies villes-campagnes, secteur traditionnel-secteur moderne et agriculture-industrie, au lieu d'encourager les interactions entre eux. La concentration de la propriété et du contrôle des industries entre les mains de la bureaucratie, des filiales des sociétés transnationales et d'un petit nombre d'entrepreneurs locaux a souvent eu pour effet de figer les sociétés au lieu de les intégrer, et d'exacerber l'antagonisme social. Le manque de liaison entre les secteurs a fait également que les techniques industrielles modernes n'ont pas permis d'accroître la productivité autant qu'on l'espérait.

Il ne fait pas de doute, en revanche, que plusieurs grands pays en développement, que l'on range désormais parmi les pays semi-industrialisés, se sont dotés d'impressionnants moyens de formation, de recherche, d'assimilation, d'adaptation et de mise au point de techniques industrielles modernes, tout en constituant une importante réserve de dirigeants et de cadres pour leur industrie. Celle-ci est intégrée verticalement et fabrique des produits très divers, et l'infrastructure mise en place à son intention permettra d'accroître l'offre rapidement. Au niveau des entreprises, on constate un gros effort de formation et d'adaptation des procédés importés. Grâce à leurs compétences, les industriels de ces pays en développement sont à même de négocier avec succès et d'investir dans les pays développés. Toutefois, cela ne vaut que pour une petite minorité de pays en développement. En outre, il est douteux que les conditions qui leur ont permis d'accéder à la position qu'ils occupent actuellement (taille des marchés, ressources, évolution de l'enseignement, esprit d'entreprise, savoir-faire, mise en place d'institutions sociales modernes) puissent être reproduites dans la majorité des pays en développement. De fait, il n'y a a priori aucune raison de penser que cela soit souhaitable.

Au déséquilibre évident de la croissance et à l'échec des stratégies adoptées pour résoudre les principaux problèmes sociaux est venu s'ajouter au cours de l'après-guerre un autre sujet de vive préoccupation. Les jeunes pays du Sud en sont venus à constater que bien des aspects de la croissance, telle qu'elle s'opérait, ne faisaient que resserrer nombre de liens de dépendance qu'ils avaient espéré rompre lors de la décolonisation. Au plan économique, c'était la dépendance à l'égard des investissements, des techniques et des débouchés extérieurs, qui leur étaient assurés à des conditions et selon des modalités dictées en grande partie par le Nord. Il est évident que nombre de pays en développement ont beaucoup diversifié leurs exportations et, notamment, qu'ils sont moins tributaires d'un seul produit de base ou d'un nombre restreint de produits de ce genre. Ce sont les exportations de produits manufacturés qui ont le plus contribué à cette diversification. Cependant, au cours de la période de 1964-1975, tous les grands pays en développement exportateurs de produits manufacturés, sauf un, ont enregistré un accroissement du déficit de leur commerce de produits manufacturés avec les pays industriels, le déficit global de ce groupe de pays en développement passant de 6 à 28 milliards de dollars.

Les pays semi-industrialisés eux-mêmes demeurent tributaires des importations pour une bonne partie des biens d'équipement et des machines dont ils ont besoin, leurs exportations manufacturières se composant essentiellement de textiles, de vêtements et d'articles en cuir dont la fabrication exige beaucoup de main-d'oeuvre. Parallèlement, beaucoup de pays

en voie d'industrialisation sont devenus de plus en plus tributaires des importations de biens essentiels, en particulier de produits alimentaires, ce qui tient en partie au fait que leur volonté de développer l'industrie a fait passer au second plan les besoins immédiats du secteur agricole. Le déficit de la balance des paiements qui en a résulté a parfois entraîné des réductions périodiques des importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires pour l'industrie et nuit de ce fait à la stabilité requise pour les investissements industriels à long terme. L'attention insuffisante accordée au secteur agricole s'est traduite également par une contraction du marché intérieur des produits manufacturés et par l'apparition de contraintes qui ont pesé sur l'offre de matières premières agricoles pour l'industrie.

On peut conclure de ce bilan général de l'industrialisation, que celle-ci ne constitue pas, loin s'en faut, un remède simple ou universel aux difficultés socio-économiques. Les pays doivent inventorier avec soin leurs ressources et leurs possibilités ainsi que les problèmes auxquels ils se heurtent et les perspectives qui s'offrent à eux, puis planifier minutieusement leur développement en tenant dûment compte à la fois des structures de leur économie et de la situation mondiale.

D'une façon générale, les objectifs de l'industrialisation pourraient être les suivants :

- i) Croissance économique afin de créer des emplois, de dégager des recettes d'exportation et des revenus et d'assurer la stabilité économique. Ces objectifs doivent être atteints rapidement, et pour qu'ils le soient de façon durable, il faut assurer une croissance soutenue à long terme grâce à une accumulation de capital suffisante par le biais de l'industrialisation;
- ii) Objectifs en matière de répartition englobant par exemple la répartition du revenu entre les individus, les allocations de ressources dans le temps, la répartition intersectorielle de la production grâce à la mise en place d'un ensemble de branches d'industrie étroitement liées entre elles et la répartition de la production et du revenu entre les régions, par exemple entre les zones rurales et les zones urbaines;
- iii) Objectifs sociaux et autres objectifs indirects (objectifs autres qu'économiques). De fait, comme on le verra plus loin, les stratégies d'industrialisation de certains pays en développement peuvent viser principalement à atteindre des objectifs sociaux ou sociopolitiques. La croissance industrielle peut permettre d'élargir l'éventail des emplois proposés à la population locale, favoriser une plus grande égalité sociale et économique et renforcer la fierté nationale, ainsi que l'autonomie et l'indépendance des pays qui étaient, il y a peu de temps encore, des colonies de puissances du Nord. Elle permet en outre d'élargir l'assiette de l'impôt et, grâce à cela, d'édifier un Etat moderne, ainsi que de mettre en place toute une infrastructure économique et sociale. L'industrialisation a donc un rôle essentiel à jouer à la fois dans les domaines politique et social et dans le développement économique.

2.1.3 Stratégies nationales d'industrialisation

Tous les gouvernements doivent tenir compte peu ou prou de l'ensemble des objectifs énumérés dans la section précédente. Ils accorderont toutefois à chacun d'eux une importance qui variera beaucoup en fonction, par exemple, de ce que le colonialisme leur a légué sur le plan politique, de leur idéologie ainsi que de la dotation en ressources, des dimensions et de la situation géographique du pays, et aussi de la puissance et de l'influence des autres agents (sociétés transnationales, entreprises nationales, syndicats, etc.). Le contraste entre les politiques visant à dégager à court terme de gros excédents d'exportation et celles qui sont axées sur la satisfaction des besoins de l'homme permet de mieux saisir cette différence.

Il existe une corrélation entre l'importance relative accordée aux différents objectifs et le rôle joué par les forces du marché et l'interventionnisme. En particulier, si l'on accorde plus de poids aux objectifs relatifs à la répartition ou aux objectifs indirects - sociaux et autres - l'interventionnisme et l'influence des pouvoirs publics joueront un rôle accru. La notion même de stratégie d'industrialisation implique nécessairement une certaine part d'intervention des pouvoirs publics. Or, les moyens d'action réels dont disposent les pays en développement dérivent de l'expérience acquise par les pays industrialisés dans la première moitié du siècle. En particulier, on admet depuis peu que les gouvernements sont en mesure d'influer sur le niveau de la demande globale et, par conséquent, d'atténuer les fluctuations du revenu national, sans pour autant recourir à des formes d'intervention plus concrètes. Parallèlement, les jeunes pays socialistes ont fait la preuve qu'ils étaient à même de contrôler et de régulariser l'activité au niveau micro-économique. Pour l'élaboration de leur doctrine d'intervention, les pays en développement se sont généralement inspirés de l'expérience de ces deux groupes de pays, quoique à des degrés très divers.

De nombreuses raisons expliquent les divergences entre les plans de développement des divers pays du Tiers monde. Ces pays ont des institutions gouvernementales très différentes selon, d'une part, l'héritage qu'ils ont reçu de la période coloniale et, d'autre part, la dynamique interne de leur évolution politique. Ils ont également une dotation en facteurs différente, ce qui modifie automatiquement l'éventail de leurs options. Enfin, ils occupent, bien entendu, des positions très différentes dans l'ordre économique international en vigueur.

Deux conclusions s'imposent. Premièrement, la notion même de stratégie d'industrialisation peut prêter à confusion si l'on entend par là un effort systématique, cohérent et soutenu fait dans un but bien précis. Les stratégies de ce genre résultent plutôt des réactions de certains agents économiques aux obstacles et aux influences sur lesquels ils n'ont pas ou guère de prise. Deuxièmement, toute classification des stratégies ne permettra pas de rendre pleinement compte des situations réelles dans toute leur complexité, notamment lorsqu'elles tiennent à une information insuffisante des planificateurs et à l'inadéquation des moyens d'action.

Toutefois, malgré ces réserves, une classification des stratégies d'industrialisation possibles est nécessaire pour la clarté de l'exposé. Nous distinguerons ici trois grands types de stratégies.

La première - comme la deuxième d'ailleurs - peut être qualifiée de classique en ce sens qu'elle est caractéristique des stratégies adoptées par les pays en développement dans les années 50 et 60, où la croissance - et elle seule ou presque - constituait une priorité politique absolue. La première de ces stratégies est celle de la promotion des exportations, dans laquelle le facteur fondamental qui détermine l'orientation du développement industriel d'un pays pour ce qui est de la production est la demande mondiale.

Un pays peut commencer par exploiter au maximum les possibilités de recettes que lui offrent ses exportations courantes de produits primaires et fonder ses espoirs d'industrialisation sur le réinvestissement de ces recettes dans des installations de transformation, la structure de la demande mondiale jouant là aussi un rôle capital. Si ce pays s'attache en outre à exporter des produits manufacturés à forte composante de main-d'oeuvre, une telle stratégie implique qu'il table, pour s'industrialiser, sur son aptitude à tirer parti de facteurs de production (main-d'oeuvre ou ressources naturelles bon marché) relativement abondants dans le cadre général de la division internationale du travail existante.

Les mécanismes employés pour satisfaire la demande varient. Les investissements étrangers directs peuvent jouer un rôle dans la mise en place de capacités manufacturières. On peut persuader les sociétés transnationales de transformer plus avant les matières premières dans leur pays d'implantation avec ou sans la participation des entrepreneurs ou des pouvoirs publics locaux. Le choix des techniques est limité par la situation du marché mondial, et les possibilités d'industrialisation du pays demeurent liées aux fluctuations de la demande extérieure.

La deuxième stratégie classique est celle du remplacement des importations. Les pays qui adoptent cette stratégie acceptent la configuration existante de la demande intérieure et, implicitement, la répartition du revenu entre les différents groupes sociaux, et s'efforcent de fabriquer chez eux ce qu'ils achetaient auparavant à l'étranger. On peut recourir à divers mécanismes pour satisfaire la demande intérieure qui l'était autrefois par les importations, mais un des plus simples (du point de vue administratif) est d'attirer les investissements étrangers directs. En effet, les entreprises étrangères fournissent à la fois les capitaux de risque, les techniques et les moyens organisationnels nécessaires pour créer et équiper les installations destinées à satisfaire une demande préexistante. Inversement, les pouvoirs publics ou les entrepreneurs du pays d'accueil pourraient conclure toute une série d'accords de coentreprise ou de licences avec le producteur étranger en vue de recréer dans le pays les installations de production étrangères mais, quelle que soit la forme institutionnelle adoptée, les effets sont en gros les mêmes. L'industrialisation repose sur des méthodes et des modèles mis au point à l'étranger et elle est, dans une certaine mesure, dirigée de l'étranger. Au lieu de permettre aux pays de s'engager sur la voie d'une industrialisation autonome, le scénario du remplacement des importations peut fort bien n'avoir pour effet que de consolider le statu quo dans les relations internationales.

Dans le cas des deux stratégies qui viennent d'être étudiées, les indicateurs sur lesquels reposent les décisions d'investissement dans l'industrie sont déterminés soit par la demande extérieure, soit par la demande intérieure, qui est surtout celle de l'élite. La majeure partie de la population des pays en développement ayant un pouvoir d'achat

insuffisant, ses besoins créent rarement une demande effective. On peut donc préconiser une troisième stratégie d'industrialisation qui irait au-devant de ces besoins et qui viserait à adapter les structures de la production industrielle en vue de les satisfaire. En outre, grâce à une telle stratégie, des revenus seraient assurés directement aux pauvres des zones rurales et urbaines pour les aider à satisfaire leurs besoins essentiels en matière d'alimentation, d'habillement, de logement, de santé, d'enseignement et de transport. Cette stratégie, que l'ONUDI appellerait stratégie d'industrialisation endogène, se distinguerait donc des deux stratégies classiques par l'indicateur employé pour les décisions d'investissement et par le fait qu'elle viserait à assurer directement des revenus à ceux qui en ont le plus besoin, au lieu de tabler sur des transferts ultérieurs, principalement par le biais de la fiscalité. Par définition, la croissance serait dynamisée de l'intérieur, ce qui conduirait à faire une place beaucoup plus large à l'auto-assistance ou à l'autosuffisance et inciterait à tirer le meilleur parti possible des ressources locales. Les projets auraient un rapport capital/travail faible, consommeraient moins d'énergie et favoriseraient un recours accru aux compétences, aux dirigeants d'entreprises, aux matières, aux biens d'équipement et aux techniques disponibles localement.

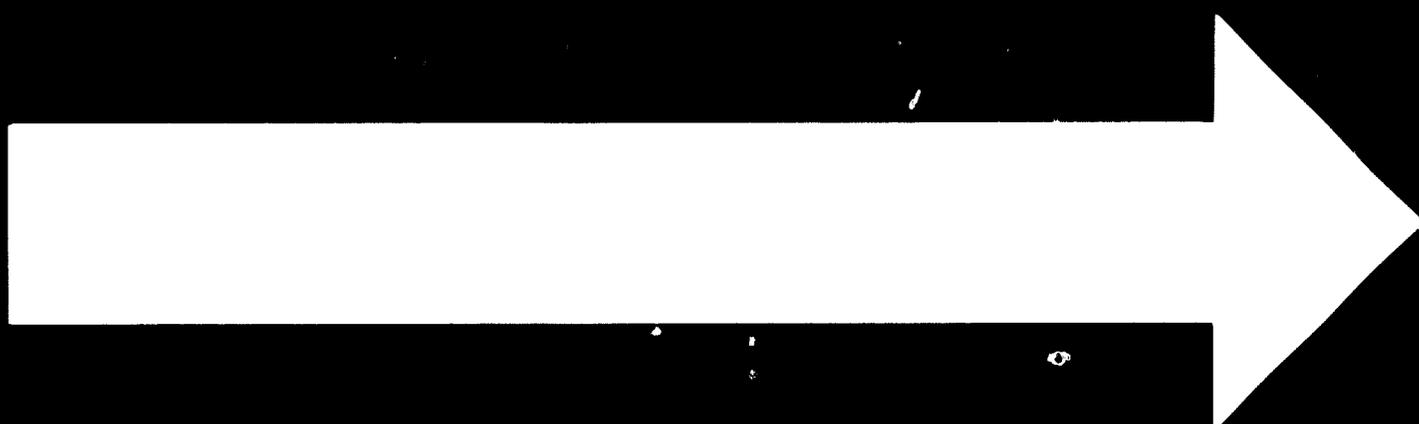
Pour assurer des emplois et des revenus aux pauvres des zones rurales et urbaines, cette stratégie amènerait à élargir le rôle des petites et moyennes entreprises. Une des principales caractéristiques de toute stratégie de lutte contre la pauvreté serait de provoquer une interaction étroite, voire une symbiose, entre les entreprises agricoles et industrielles dans les campagnes, ce qui déboucherait sur une plus grande égalité dans les termes de l'échange entre les zones rurales et urbaines. Enfin, comme cette stratégie serait axée sur des besoins qui ne peuvent encore créer une demande effective, les pouvoirs publics seraient appelés à jouer un rôle concret dans le processus de développement, grâce notamment à la création d'entreprises produisant non seulement des biens industriels, mais aussi des biens publics.

Une stratégie d'industrialisation endogène se fonderait davantage sur l'utilisation et la création de ressources locales en favorisant les projets qui présenteraient les caractéristiques suivantes :

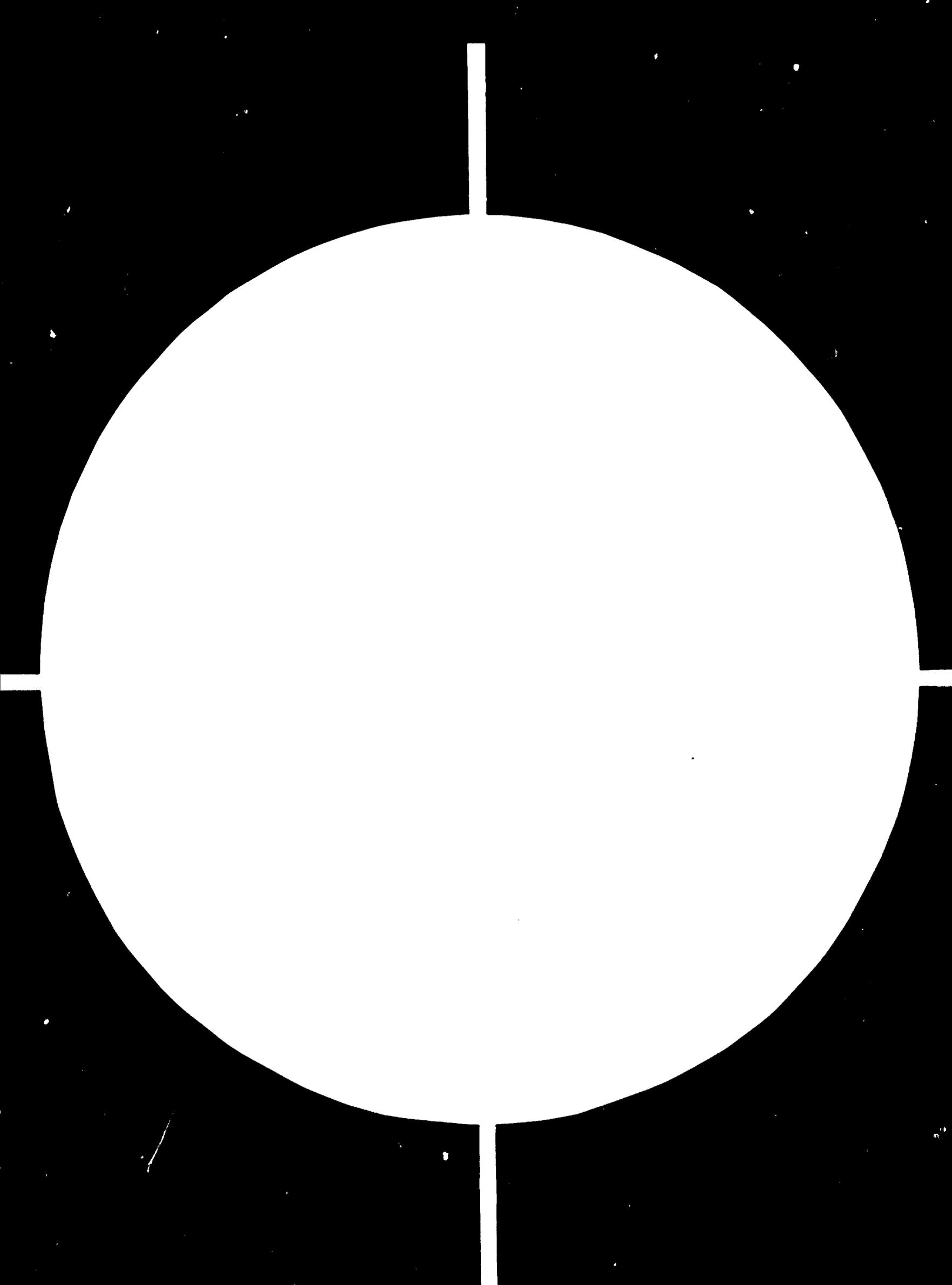
- Emploi de spécialistes locaux et formation de nouveaux spécialistes;
- Rapport capital/travail plus faible que pour d'autres types d'industrialisation;
- Recours aux services de dirigeants d'entreprises locaux;
- Utilisation de matières premières et de pièces disponibles localement;
- Emploi de biens d'équipement produits localement;
- Application de techniques autochtones.

L'industrialisation qui se ferait selon ces principes aurait forcément un caractère largement rural, élément essentiel de toute stratégie d'industrialisation endogène. L'immense majorité de la population du Tiers monde vit dans les campagnes. C'est là une réalité fondamentale qui doit servir de point de départ à toute modification du modèle d'industrialisation. Parallèlement, il faut aussi reconnaître qu'un modèle d'industrialisation

C-209



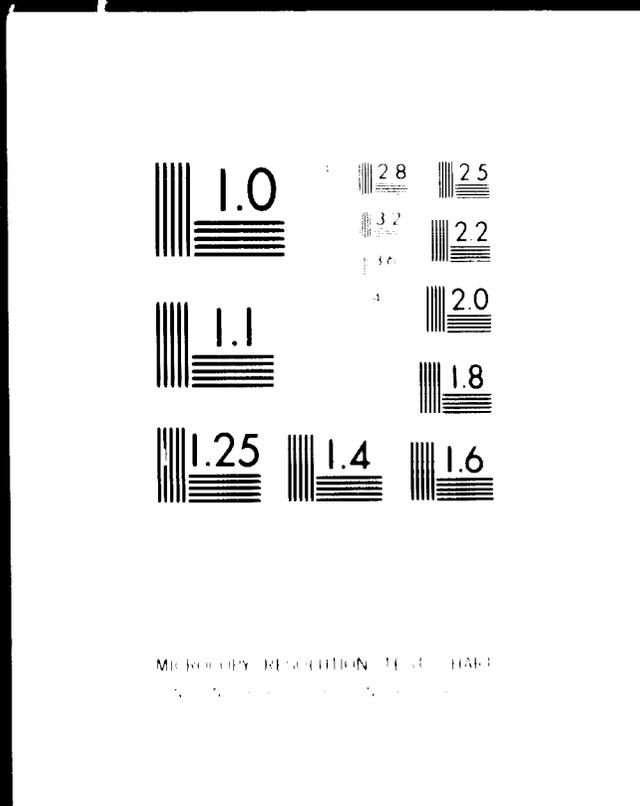
80.06.23



2 OF 3

09301

F



24x C

axé étroitement sur la satisfaction des besoins des pauvres du secteur rural non agricole ne saurait remplacer les diverses réformes tant nécessaires, dans la plupart des zones rurales. L'idéal serait que les entreprises produisent les biens intermédiaires et finals nécessaires pour répondre aux besoins changeants de l'agriculture locale, ce qui permettrait de réduire les frais de transport au minimum et d'absorber l'excédent de main-d'oeuvre.

Une industrialisation axée sur la satisfaction des besoins et donc sur une utilisation accrue des ressources locales assignerait un rôle nouveau aux pouvoirs publics. La planification industrielle a trop souvent conduit à soumettre l'industrie à toute une série de contrôles appliqués par une bureaucratie en rapide expansion. Au lieu d'exercer cette fonction de contrôle, les pouvoirs publics devraient s'employer à faciliter le développement des compétences locales et la participation des populations au développement.

Toute stratégie d'industrialisation endogène influe également sur la taille des entreprises et le choix des techniques. Elle élargit le rôle des petites et des moyennes industries, qui peuvent atténuer le chômage et la disparité des revenus tout en favorisant l'accroissement du revenu national global. On en est venu également à associer les petites et les moyennes industries à la notion de techniques "appropriées", c'est-à-dire adaptées aux ressources et à la dotation en facteurs des pays en développement.

Il ne faut pas assimiler stratégie d'industrialisation endogène et politique de repli sur soi-même ou d'autarcie. Les échanges internationaux de biens et services sont considérés comme un élément important du processus de développement des pays en développement. Dans la mesure où les agents économiques internationaux sont nécessaires ou utiles, on s'attachera à adapter les apports financiers et techniques ainsi que les importations de matières et d'éléments aux structures productives jugées les plus aptes à favoriser la réalisation des objectifs sociaux de la stratégie. Dans la section qui suit, on a analysé certains des rapports entre une stratégie d'industrialisation endogène et les transferts internationaux de ressources.

2.2. Industrialisation endogène et transferts internationaux de ressources

Il importe au plus haut point de souligner d'emblée que la notion d'industrialisation endogène n'implique nullement l'idée de rupture ou de "découplage" avec le système international. En revanche, elle comporte l'idée de mesures d'intervention économique en vue de l'établissement de liens sélectifs et planifiés avec le reste du monde. Pour les transactions, il faut déterminer et contrôler avec soin les sources, les domaines et les mécanismes en cause.

On a brièvement analysé ci-après les conséquences de l'industrialisation endogène dans les principaux domaines qui font l'objet de la présente étude.

2.2.1 Le commerce international

L'échange de biens et de services entre les pays est censé constituer un élément important de toute industrialisation endogène. En outre, le rôle du commerce dans l'économie nationale apparaitra comme dicté davantage par la dotation en ressources, la taille des marchés et le niveau de développement économique du pays que par la politique des pouvoirs

publics qui lui attribuerait une fonction particulière. Les très petits pays seront bien obligés de constater que leur pouvoir de contrôle sur leur participation au commerce international est très restreint à cause de l'étroitesse des marchés intérieurs et de la modestie de leurs ressources ainsi que de l'incapacité dans laquelle ils se trouvent de diversifier leur production manufacturière et de se spécialiser dans certains produits grâce au seul commerce intérieur. Les grands pays en développement jouiront d'une marge de manoeuvre plus large, mais comme eux-mêmes ne possèdent qu'une infime partie des réserves mondiales de capitaux, de techniques et de compétences, il leur faut absolument pouvoir puiser dans ces réserves, grâce au commerce, pour assurer leur croissance. La possession d'abondantes ressources naturelles - agricoles, minérales et énergétiques - pour lesquelles il existe une demande extérieure soutenue ou active, constitue une incitation supplémentaire au commerce, et accroît la quantité de capitaux dont dispose le pays pour son industrialisation. Le principe de la sélectivité dans les relations internationales, inhérent à cette stratégie nationale, demeure néanmoins valable dans le domaine commercial. Une surveillance et un contrôle du commerce s'imposeront non seulement pour veiller à ce que le pays en retire le maximum d'avantages, mais aussi pour assurer la répartition de ces avantages à l'intérieur du pays.

Seuls quelques rares pays, au nombre desquels figurent ceux qui se sont industrialisés au XIX^{ème} siècle à la suite du Royaume-Uni, ont pu commencer à développer leur industrie sans avoir à essayer de remplacer des importations manufacturières en adoptant des mesures de protection. Il est toutefois évident que dans la majorité des cas le remplacement des importations ne s'est pas traduit par un renforcement de l'autonomie mais plutôt par une modification de la nature de la dépendance qui, de dépendance à l'égard des biens de consommation finals, est devenue dépendance à l'égard des importations de matières premières, de produits intermédiaires et de biens d'équipement ainsi que d'apports accrus de techniques, de compétences et de capitaux étrangers. Le résultat net est peut-être un renforcement de la dépendance du point de vue non seulement de la balance des paiements mais aussi de la maîtrise de l'économie nationale et la marge future de manoeuvre.

Même les pays qui se lancent dans des opérations de très grande envergure pour assurer leur développement par leurs propres moyens devront nécessairement importer beaucoup de biens d'équipement aux premiers stades de leur industrialisation; en outre, ils auront probablement besoin, à l'avenir, d'un afflux régulier d'importations à forte composante technologique, notamment dans les branches de l'industrie manufacturière où les techniques évoluent rapidement, afin de mieux exploiter leurs ressources naturelles, d'assurer leur sécurité et leur défense, etc. Toutefois, ce sont la nature des ressources locales et les structures de la demande intérieure qui doivent façonner les structures de la production et celles du commerce avec les autres pays.

2.2.2 Les transferts internationaux de technologie

Dans le cas d'une industrialisation endogène, la planification et le contrôle de certains apports se justifient encore plus dans le domaine de la technologie que dans celui du commerce. Le potentiel technologique mondial étant concentré pour l'essentiel dans un petit nombre de pays industrialisés, les pays en développement n'auront pas d'autre choix,

dans un avenir prévisible, que de se procurer auprès du Nord la majeure partie du savoir-faire dont ils ont besoin. Il n'est guère réaliste de préconiser pour les pays en développement la mise au point d'un ensemble tout différent de techniques "appropriées" qui irait de pair avec une réduction des importations de techniques. En effet, le Tiers monde ne dispose pas encore de moyens suffisants pour cela (ressources financières, instituts de recherche, techniciens, machines-outils et, surtout, marchés pour les nouvelles technologies). A l'heure actuelle, la "technologie endogène" relève davantage de l'assimilation, de l'adaptation et de l'amélioration des techniques importées que de la mise en place de moyens nationaux de recherche-développement. Il importe assurément de mettre au point des produits et des procédés adaptés aux besoins, aux ressources, aux revenus et aux goûts locaux, mais cela n'est possible qu'après une période d'apprentissage, pendant laquelle il est indispensable d'éviter ou de limiter les effets les plus néfastes des techniques importées sur les structures industrielles locales.

Le choix à opérer entre recourir à la technologie étrangère ou mettre soi-même au point des techniques ou en acquérir, par exemple, en dépouillant les revues techniques étrangères, en achetant et en démontant des équipements techniques ou encore en suivant directement les travaux de chercheurs ou d'ingénieurs revêt une importance cruciale pour l'autonomie technologique du pays. Il y a tout lieu de penser que les clauses restrictives figurant dans les accords de licences - par exemple celles qui interdisent les exportations ou qui stipulent que les innovations ou améliorations apportées aux techniques étrangères soient communiquées au donneur de licence - n'incitent guère le preneur de licence à mettre des techniques au point. Le système des licences ne favorise pas l'apprentissage technologique et prive d'autant d'occasions d'apprendre par la pratique. En outre, les machines ont tendance à être fournies par les sociétés-mères ou les donneurs de licences, de sorte que ce système limite également, semble-t-il, les possibilités de choix dans ce domaine. Si les pouvoirs publics ne prennent pas d'initiative spéciale pour favoriser l'innovation, les entreprises employant des techniques brevetées font peu de recherche-développement.

2.2.3 Le financement extérieur

Beaucoup de pays ont réussi dans le passé à maintenir un rythme de croissance élevé en recourant très peu aux capitaux étrangers. L'exemple fourni par les pays socialistes depuis la Seconde Guerre mondiale et par le Japon est particulièrement instructif à cet égard. Dans certaines conditions, les apports de capitaux extérieurs ne sont donc pas indispensables pour assurer une croissance rapide. En tout état de cause, l'épargne et la formation de capital intérieurs doivent être à la base de l'industrialisation, l'objectif à atteindre étant l'indépendance économique. Toutefois, l'analyse des modes actuels de développement de la plupart des pays du Tiers monde montre que ceux-ci ont peu de chances d'opérer les mutations politiques et structurelles nécessaires pour qu'ils puissent financer eux-mêmes leur industrialisation dans un proche avenir. La majorité d'entre eux auront encore besoin de gros apports financiers extérieurs pendant un certain temps.

Les rapports entre une industrialisation endogène et le financement extérieur varient beaucoup suivant la nature de celui-ci : aide, autres formes d'aide publique, allègement de la dette, crédits à l'exportation, placements de portefeuille, prêts accordés par des banques privées, etc.

L'aide est associée étroitement aux rapports historiques entre les métropoles et les colonies, à l'"aide" militaire, aux achats imposés dans les pays donateurs et, d'une façon générale, à l'influence politique et économique exercée sur les orientations nationales, de sorte qu'il est difficile de la concilier avec une croissance économique indépendante. L'aide demeure néanmoins indispensable pour les pays dénués de ressources et à faible revenu, qui ne peuvent pas se permettre de recourir aux marchés des capitaux ni aux investissements privés directs et qui n'y ont pas accès. Toutefois, l'aide a augmenté au rythme peu élevé d'environ 3 % par an depuis les années 50, et le secteur industriel n'en profite que dans une petite proportion.

Les apports de capitaux privés n'ont commencé à jouer un rôle important que durant les cinq dernières années, quoique des crédits à l'exportation aient été accordés dans les années 50 en vue de stimuler les industries des pays développés. Ces crédits sont à court terme (3 à 7 ans) et sont liés, de sorte qu'ils amènent à importer beaucoup de matériel incorporant des techniques à forte intensité de capital. Les banques ont commencé à se substituer aux gouvernements des pays industrialisés et aux organismes d'aide multilatéraux comme principale source de capitaux à long et à moyen terme vers le milieu des années 70. Le caractère foncièrement instable de cette dernière forme de financement extérieur tient à ce que les opérations effectuées sur l'euromarché échappent au contrôle tant des autorités monétaires locales que des institutions financières publiques internationales. Une étude récente sur 11 des principaux pays en développement ayant contracté des emprunts sur l'euromarché montre que les bailleurs de fonds privés qui opèrent sur le marché international ont, en ce qui concerne la détermination de la solvabilité des emprunteurs éventuels, une attitude analogue à celle des investisseurs étrangers, en ce sens que la stabilité, un grand marché et une grande richesse en ressources minérales les intéressent davantage que la qualité de la gestion de l'économie locale ou l'usage auquel sont destinés les prêts.

L'influence du financement extérieur sur l'industrialisation endogène dépend essentiellement de l'aptitude du pays à gérer sa dette. Plusieurs pays ont réussi à accumuler d'importantes réserves de devises qui peuvent leur servir à atténuer le déficit de leur balance des paiements et leur garantissent que leur endettement n'affectera pas leur solvabilité ni leurs possibilités de négociation avec les bailleurs de fonds étrangers. Une bonne gestion de la dette consolide l'industrialisation endogène, bien que l'on continue de recourir aux capitaux étrangers. L'important est que les investissements de développement et les importations requises demeurent à un niveau élevé. Les pays tombés dans une dépendance étroite à cause de leur dette compromettent leurs propres chances d'expansion du fait qu'ils sont obligés de réduire leurs importations de produits essentiels.

La gestion de la dette est conditionnée par trois facteurs : les conditions auxquelles elle a été contractée, l'utilisation des capitaux empruntés et la situation extérieure à laquelle doit faire face l'emprunteur durant la période de remboursement. Pour un pays, l'autonomie financière consiste en partie à se doter, dans divers domaines tels que la formation, la commercialisation, la fixation des prix et l'exploitation de l'information, des moyens de gérer sa dette. Ainsi, les petits emprunteurs éloignés des grandes places financières du Nord sont mal renseignés sur la nature et l'évolution des marchés financiers privés et doivent s'en remettre aux conseils coûteux et parfois inadéquats de banques

d'investissement et de banques commerciales qui ne connaissent pas bien leurs problèmes de développement. Une bonne information des emprunteurs leur permettrait de choisir entre différentes sources de financement ainsi que de connaître les tendances et les innovations relatives aux marchés, par exemple les tendances concernant les marges, les échéances et les redevances prévues pour les prêts, les tendances générales en matière de liquidités internationales, la concurrence entre les sociétés transnationales et les pays de l'OCDE pour les emprunts et les innovations apportées dans le domaine des contrats types.

La question de savoir si l'accroissement des apports internationaux de capitaux pour l'industrialisation des pays en développement est compatible avec une industrialisation endogène appelle une réponse nuancée. Le mode d'industrialisation et la composition de la production industrielle détermineront le degré de dépendance à l'égard des biens d'équipement et des produits intermédiaires importés, pour lesquels on continuera d'avoir besoin de devises. Toutefois, du point de vue de l'offre comme de celui de la demande, il est difficile de dissocier le financement de l'industrialisation de celui du reste de l'économie; en conséquence, le problème de l'autonomie financière relève de la politique économique nationale plutôt que sectorielle.

2.2.4 Les investissements étrangers directs

Les notions d'investissements étrangers directs et d'industrialisation endogène paraissent receler une contradiction dans les termes. Les investissements étrangers dans un pays en développement sont, par définition, contrôlés effectivement par l'investisseur étranger, généralement au moyen d'une prise de participation. Ce contrôle peut bien entendu s'exercer grâce à d'autres formes de paiement pour les avoirs transférés, comme les licences concernant des techniques étrangères, les contrats de gestion, les arrangements de franchisage et les contrats pour la fourniture de produits intermédiaires. On peut toutefois concevoir que les investissements étrangers directs peuvent jouer un rôle important dans certaines branches d'industrie sans influencer nécessairement sur le mode général et les orientations de la croissance industrielle, en outre, s'ils sont contrôlés et limités judicieusement de façon à renforcer le potentiel local, ils peuvent contribuer à l'autonomie nationale.

Toute discussion concernant les investissements étrangers directs est inévitablement centrée sur le principal canal par lequel ils transitent, à savoir les sociétés transnationales, qui assurent plus des deux tiers de l'ensemble de ces investissements, encore que les gouvernements, les entreprises publiques et les entreprises privées non transnationales investissent aussi à l'étranger. Les grands principes qui se dégagent de l'analyse ci-après des activités des sociétés transnationales devraient néanmoins demeurer valables pour d'autres formes d'investissements étrangers directs.

2.3 Les sociétés transnationales

Ce sont leurs dimensions, leur implantation dans le monde entier, leur connaissance de la production et la concentration des ressources humaines et matérielles entre leurs mains qui font des sociétés transnationales l'investisseur le plus puissant de l'économie mondiale. Ces sociétés sont à même d'attirer et de déployer un personnel de grande valeur, de créer des organismes d'achat et des réseaux commerciaux dans le monde entier, de se procurer, grâce

à leur réputation financière, de grandes quantités de capitaux à des conditions raisonnables et tirer avantage des résultats des travaux toujours plus nombreux de la recherche-développement exécutés par les sociétés-mères. Toutefois, ce qui fait la force des sociétés transnationales en fait aussi la principale faiblesse aux yeux des pays d'accueil. Le système du bloc d'investissement pratiqué par les sociétés transnationales risque de contrarier les efforts internes en freinant dans le pays le développement et la mobilisation de l'épargne, des entreprises, des cadres et des techniques. Etant donné que de nombreux ouvrages ont déjà été consacrés aux sociétés transnationales^{33/} et que diverses instances internationales se penchent sur le problème du contrôle de leurs activités^{34/}, on se bornera ici à évoquer de façon très succincte les points qui se rapportent à l'industrialisation endogène des pays en développement. Le débat sur les questions de principe est influencé par le nombre des agents en cause et par la divergence de leurs intérêts : gouvernements des pays d'accueil, entreprises locales, sociétés transnationales elles-mêmes et filiales qu'elles ont créées dans le pays, gouvernements des pays d'origine, syndicats nationaux et internationaux des pays en développement et des pays industrialisés, organismes et accords internationaux. La plupart de ces entités sont loin d'envisager les problèmes de la même manière. Par exemple, les gouvernements des pays d'accueil comprennent plusieurs ministères, organes législatifs et tribunaux qui se préoccupent tous des sociétés transnationales, mais dans des optiques différentes.

Il convient tout d'abord de signaler les quatre points suivants mis en évidence lors du récent débat sur les relations entre les sociétés transnationales et les pays en développement :

- i) Conscience de l'importance et de l'ampleur des changements introduits dans les relations du fait notamment de : la diversification des sources d'investissements privés directs, qui ne viennent plus seulement des Etats-Unis et du Royaume-Uni mais aussi d'autres pays membres de l'OCDE; l'amélioration rapide des compétences en matière de gestion, de technologie et de négociation dans les pays en développement, aussi bien dans les entreprises que dans l'administration; l'évolution du monde des sociétés internationales avec l'entrée en scène des entreprises publiques multinationales, notamment de pays du Tiers monde, et des coentreprises; et de la tendance des sociétés transnationales ayant leur siège dans des pays du Nord à abandonner les prises de participation pour les ventes directes de techniques et d'autres formes de collaboration entre les entreprises;
- ii) Concentration persistante des activités des sociétés transnationales dans un petit nombre de pays du Tiers monde disposant de marchés en expansion et de ressources naturelles abondantes. Contrairement à une idée fort répandue, une main-d'oeuvre bon marché constitue rarement un attrait suffisant pour inciter les sociétés transnationales à créer des zones industrielles dans les pays en développement à faible revenu et pauvre en ressources;

^{33/} On trouvera un bon aperçu de la question dans S. Lall et P. Streeten, "Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries", Londres, Macmillan, 1977.

^{34/} Voir H. Schwamm et D. Germidis, "Codes of Conduct for Multinational Companies : Issues and Positions", ECSIM, Genève, 1977.

- iii) Equilibre à respecter entre les contrôles et les incitations, qui restreint les possibilités offertes aux pays d'accueil de réglementer les investissements des sociétés transnationales, car il ne faut pas que cette réglementation contrarie les objectifs des sociétés transnationales au point d'être inacceptable;
- iv) Fait que les investissements des sociétés transnationales dans les pays en développement se justifient surtout par la possibilité qu'ils donnent de bénéficier des connaissances en matière de production et des compétences commerciales de ces sociétés, et non par l'apport financier lui-même, dont le volume net est faible et qui est plus coûteux que les autres formes de crédit.

La principale question soulevée par les activités des sociétés transnationales tient à ce qu'il n'y a a priori aucune raison pour que les objectifs des pays en développement et des sociétés transnationales concordent. Les activités des sociétés transnationales dans les pays en développement doivent être considérées en liaison avec les objectifs et les intérêts déclarés des sociétés mondiales et non avec les buts et les systèmes de production des pays d'accueil. Ces sociétés mondiales ont mis en place des structures de production, des méthodes de gestion, des techniques et des systèmes commerciaux correspondant aux conditions qui règnent dans les pays industrialisés où se trouvent leurs principaux marchés, puis les ont transposés sans guère les modifier dans les filiales qu'elles ont créées dans les pays en développement. A en juger par les succès qu'ils permettent de remporter sur les marchés de la plupart des pays en développement, ces systèmes paraissent adaptés aux intérêts des groupes dominants et à la structure de la demande, encore que les besoins de la grande majorité de la population et la dotation en facteurs des pays intéressés auraient peut-être justifié un ensemble différent de produits, de procédés et de techniques. Des études sur les filiales de sociétés transnationales montrent que les grandes décisions concernant ces entreprises, notamment celles qui ont trait à la planification des investissements, au budget et à la nomination de personnel, sont prises au siège des sociétés-mères, en général sans ingérence du gouvernement des pays d'origine ou des pays d'accueil.

Le gouvernement d'un pays en développement fonde nécessairement ses décisions sur des critères différents de ceux qu'appliquent les sociétés transnationales. S'il poursuit une politique d'industrialisation endogène, le gouvernement se préoccupera de la pleine utilisation des ressources humaines et naturelles locales et répartira les investissements entre les secteurs et les produits en fonction de critères sociaux. Des conflits peuvent surgir dès l'instant où une société transnationale souhaite créer une entreprise de montage ou une fabrique de pièces détachées dans le cadre d'un groupe international intégré verticalement. Les procédés employés dans le pays en développement seront à forte intensité de main-d'oeuvre peu qualifiée. Au lieu de s'industrialiser, le pays d'accueil ne fera, le plus souvent, qu'exporter du travail, les bénéfices beaucoup plus importants réalisés sur d'autres plans (capital, savoir-faire, entreprise, gestion et commercialisation) allant à des étrangers. On peut objecter que les sociétés transnationales recherchent l'efficacité économique à l'échelon mondial mais il est tout à fait légitime que les gouvernements des pays d'accueil se préoccupent de l'efficacité de l'équité et de l'autonomie nationale. La

répartition des bénéfices paraît dans l'ensemble favorable aux sociétés transnationales en tant que producteurs-vendeurs et non aux consommateurs des pays en développement, ce qui constitue une source de conflits.

Toutefois, au niveau national, le principal problème soulevé par les sociétés transnationales et les investissements étrangers directs en général est celui du contrôle, car le centre de décisions se trouve à l'étranger, de sorte que le gouvernement ne peut maîtriser certains éléments de sa politique économique. On peut tourner la réglementation monétaire en empruntant à la société-mère et recourir aux mécanismes des prix de transfert pour se soustraire à l'impôt, à la réglementation des changes, aux mesures antitrust, au contrôle des prix, etc.

Pour aligner les activités des sociétés transnationales sur les objectifs de développement des pays en développement, il faut mettre en place certains moyens de contrôle des décisions de production et d'investissement, de manière à corriger les déficiences. Plus concrètement, les pays en développement doivent faire tout leur possible pour acquérir certaines des compétences en matière de technologie et de commercialisation, pour lesquelles les sociétés transnationales sont devenues indispensables. On sait pertinemment que dans l'industrie, la recherche-développement et l'innovation technique sont très fortement concentrées entre les mains des sociétés transnationales, du fait surtout que ces sociétés consacrent la majeure partie de leurs dépenses de recherche-développement à la recherche appliquée en vue d'exploiter le progrès scientifique à des fins commerciales.

Des études empiriques ont montré que les dégrèvements fiscaux et autres incitations accordées par le pays d'accueil influent peu sur les décisions d'investissement des sociétés transnationales, mais qu'en revanche les perspectives de croissance de ces pays revêtent la plus haute importance à cet égard. Les politiques macroéconomiques, les stratégies sectorielles et les plans nationaux, qui déterminent la forme et la durée des investissements, constituent donc les principaux arguments de négociation, avec une économie nationale suffisamment solide pour attirer les investisseurs.

Il importe que le gouvernement d'un pays en développement qui souhaite engager des négociations avec quelques chances de succès ait au préalable défini très clairement sa stratégie industrielle et précisé le rôle qu'il réserve aux investissements étrangers directs, le secteur ou les secteurs de l'industrie qui leur seront ouverts ainsi que les conditions générales qui leur seront appliquées, ce qui est l'indice d'une certaine stabilité économique et sociale pour l'investisseur étranger qui pourra préférer cela au laissez-faire, au présage d'instabilité et d'incertitude pour l'avenir. Le gouvernement du pays en développement devra alors juger des résultats de l'équilibre réalisé entre le contrôle des participations et d'autres formes de contrôle des sociétés, pour déterminer l'option qui sera la plus favorable tout en étant la moins risquée et la moins coûteuse. Il devra avoir à sa disposition les résultats d'analyses sectorielles concernant les effets des investissements étrangers dans l'industrie, et les incidences des contraintes législatives, par exemple sur les pratiques commerciales restrictives, ainsi que les résultats d'analyses coûts-avantages au niveau des projets. Toutes ces informations réunies devraient lui fournir un tableau suffisamment complet pour lui permettre de déterminer jusqu'où il peut aller dans les négociations tout en conservant son pouvoir général de décision.

On admet généralement que les pays en développement profitent davantage des investissements effectués par des sociétés non transnationales, notamment par les petites et les moyennes entreprises étrangères. Par ailleurs, les gouvernements de plusieurs pays industrialisés sont, semble-t-il tout disposés à accorder à leurs petites entreprises une aide financière, une assistance en matière de formation, etc., pour les inciter à investir dans les pays en développement. On n'a pas assez de données d'expérience pour déterminer si les effets des sociétés étrangères non transnationales sur le bien-être sont nécessairement plus favorables pour l'économie des pays d'accueil, voire suffisamment élevés, pour compenser les inconvénients présentés par ces sociétés, à savoir qu'elles ne donnent pas autant accès que les sociétés transnationales aux techniques de pointe, aux marchés mondiaux, aux sources de financement, etc. En outre, ce sont peut-être surtout les dimensions et les caractère oligopolistiques des sociétés transnationales qui leur permettent d'investir à l'étranger; en d'autres termes, les petites entreprises peuvent avoir besoin de subventions du pays d'origine ou du pays d'accueil, ou des deux à la fois, pour accepter les frais et les risques élevés qu'ils courraient en investissant à l'étranger, de sorte que leur apport net risque d'être négatif.

2.4 Observations finales concernant l'industrialisation endogène

En résumé, l'industrialisation endogène a été analysée par rapport aux quatre grands domaines donnant lieu à des transferts internationaux de ressources, à savoir le commerce, la technologie, le financement et les investissements étrangers directs. L'examen au fond de cette question devrait avoir fait ressortir que l'industrialisation endogène n'est pas considérée comme un état terminal, au sens où l'on pourrait dire que tel ou tel pays a atteint ce stade à un moment donné, mais à la fois comme un processus dynamique et un principe directeur ou une motivation. Elle peut servir de critère aux gouvernements et aux autres agents pour l'examen de toute proposition de coopération internationale dans l'industrie. Le critère le plus simple consisterait à déterminer si la participation à un projet de coopération donné permettra à un pays d'être mieux à même de tirer tout le parti possible de ses ressources et contribuera ainsi directement à son développement. Toutefois, le choix sera rarement aussi simple étant donné qu'il faudra vraisemblablement opter, pour ce qui est de l'autosuffisance, entre le présent et l'avenir, entre les différentes branches de l'industrie et entre un domaine de coopération et un autre. Ainsi, les investissements étrangers directs pourront être intéressants aujourd'hui en ce qu'ils permettent d'acquérir des techniques qui renforceront l'aptitude du pays à mettre au point à l'avenir ses propres techniques; de même, les prêts pour la création d'industries de biens d'équipement permettront au pays de fabriquer lui-même à l'avenir ce dont il a besoin, bien que dans l'immédiat ils le rendront dépendant sur le plan financier. Il faut donc analyser les avantages et les flux de coûts prévus pour pouvoir déterminer si le degré de dépendance à l'égard des sources de financement étrangères a des chances de diminuer à la longue.

CHAPITRE III - VERS L'OBJECTIF DE LIMA :
PERSPECTIVES ET RETROSPECTIVE

3.1 Tendances passées et structures actuelles de l'industrialisation

La question des tendances passées et des structures actuelles du développement industriel a été analysée d'une manière très approfondie dans le numéro spécial de l'Etude du développement industriel établi pour la troisième Conférence générale de l'ONUDI^{35/}. La présente section ne contient qu'une esquisse rapide du développement industriel destinée à servir de point de départ à l'examen des perspectives, qui est le thème de la section suivante.

On peut considérer que l'ordre économique international instauré après la Seconde Guerre mondiale a fonctionné de manière relativement satisfaisante. Des progrès ont été accomplis dans le sens de réductions tarifaires multilatérales et de l'établissement d'un système de libre convertibilité des monnaies. Dans ce contexte, la production et le commerce des pays industrialisés ont progressé très rapidement. Alors qu'entre 1913 et 1938 le total de la production manufacturière avait augmenté de 2,5 % par an et le total des échanges internationaux de tous les produits de 0,5 % par an seulement, des résultats beaucoup plus éloquents ont été enregistrés au cours des récentes décennies, jusqu'au milieu des années 70, où la production et le commerce des produits manufacturés ont connu un fort ralentissement. En ce qui concerne les taux de croissance du PIB, on a constaté une tendance fort semblable, le troisième quart du siècle étant marqué par une nette amélioration des résultats par rapport aux décennies précédentes.

Tableau 3 (1)

Exportations et production d'articles manufacturés
des pays développés à économie de marché, 1948-1976
(Variations annuelles, en pourcentage, de l'indice quantum)

	<u>1948-58</u>	<u>1958-70</u>	<u>1970-76</u>	<u>1970-74</u>	<u>1974-76</u>
Exportations	7,2	10,0	8,0	9,9	4,4
Production	4,8	6,3	3,7	5,3	0,4
Exportations/production	1,5	1,6	2,2	1,9	

Source : UN Yearbook of International Trade Statistics 1977 (chiffres tirés de l'indice du quantum au tableau spécial F).

Dans les pays en développement, l'évolution a été analogue. Pour l'industrie manufacturière, les données ne couvrent pas de très longues périodes. On a estimé que le taux de croissance du PIB dans les pays que l'on désigne maintenant sous le nom de pays en développement à économie de marché a été d'environ 2 % par an jusqu'en 1930 alors qu'il a dans l'ensemble été supérieur à 5 % pendant la période comprise entre 1950 et 1970. A partir de 1970, le taux de croissance du PIB des pays en développement a, en fait, été supérieur à celui des pays industrialisés. On trouvera dans l'Etude du développement industriel des données plus récentes concernant la croissance du secteur manufacturier^{36/}. Le tableau

^{35/} ONUDI : L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives, Vienne 1979.

^{36/} ONUDI op. cit. tableau II.4.

ci-après montre l'évolution depuis 1960 dans les pays en développement, les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée. On voit clairement que la croissance des pays en développement a été plus rapide que celle des pays développés à économie de marché (sauf en 1976) et qu'au cours des deux dernières années, elle a aussi été plus rapide que dans les pays à économie planifiée.

Tableau 3 (2)

Taux de croissance de la valeur ajoutée
dans l'industrie manufacturière mondiale,
par groupement économique, 1960-1977
(Variations annuelles en pourcentage)

Année	Pays en développement	Pays développés à économie de marché	Pays à économie planifiée
1960-1965	6,7	6,7	9,1
1965-1970	6,0	5,3	9,4
1970-1975	8,7	3,2	9,0
1976	8,5	9,0	7,8
1977	10,4	4,1	7,8

Bien que, pris ensemble, les résultats récents soient impressionnants, il faut noter qu'il s'en faut de beaucoup que les avantages provenant de la croissance du PIB et de l'industrialisation aient été répartis équitablement entre les pays. Le processus de libéralisation a favorisé le commerce des pays déjà développés^{37/}. Quelques pays en développement seulement ont vraiment tiré avantage de l'expansion générale qui s'est produite après la guerre : pour certains, les gains ont été marginaux; d'autres ont enregistré une perte en valeur absolue^{38/}. En ce qui concerne aussi la répartition des capacités industrielles et leur croissance, les inégalités sont marquées, une douzaine de pays en développement se taillant la part du lion et les pays au revenu le plus élevé bénéficiant de la croissance la plus rapide. Bien que certains des pays les plus industrialisés comptent aussi parmi les plus peuplés du Tiers monde (Chine, Inde, Brésil), l'énorme majorité des pays en développement s'est à peine engagée sur la voie de l'industrialisation moderne.

On ne peut pas dire que le Tiers monde se soit rapproché de son objectif initial qui était de rattraper les pays du Nord. Les pays en développement continuent à avoir une part minime de la capacité manufacturière et des exportations de ce secteur et n'ont guère réussi à s'affranchir de leur dépendance à l'égard des pays du Nord qui continuent à leur fournir la majeure partie des innovations industrielles et des biens d'équipement dont ils ont besoin, absorbent leur production industrielle et constituent une source de financement et d'investissements industriels. On peut citer les statistiques ci-après tirées de l'Etude du développement industriel et concernant la part des pays en développement dans la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier mondial^{39/}:

^{37/} Voir le chapitre IX ci-après et les études citées en référence.

^{38/} Voir aussi chapitre ci-dessus et les études citées en référence.

^{39/} ONUDI, *op. cit.*, tableau 2 (1). Les statistiques concernant la VAM sont exprimées en dollars constants de 1970. Les statistiques concernant 1977 sont provisoires.

	1960	1965	1970	1975	1977
Part des pays en développement dans la VAM mondiale (en pourcentage)	6,9	6,9	7,3	8,6	9,0

Comme on le sait, il s'agit ici de la variable constituant l'objectif de la Déclaration et du Plan d'action de Lima qui est fixé à 25 % d'ici à l'an 2000.

3.2 Scénarios pour l'avenir de l'économie mondiale

Depuis 1975, les perspectives économiques internationales sont extrêmement incertaines du fait de la récession mondiale persistante, des graves problèmes concernant les monnaies, les balances de paiement et les échanges commerciaux. Néanmoins, plusieurs projections concernant le développement de l'économie mondiale jusqu'à l'an 2000 ont été établies. A titre d'exemple on a présenté au tableau 3 (3) certaines données clefs extraites de quatre projections différentes concernant le secteur manufacturier.

Tableau 3 (3)

Projections concernant le développement
de l'industrie manufacturière d'ici à l'an 2000
(en pourcentage, en prix constants)

	Scénario Leontieff X	Scénario Interfuturs			Scénario de l'ONUDI	
		"A"	"B2"	"C"	EDI "croissance historique"	Chapitre IX ci-après
A. Croissance annuelle à partir de l'année de base						
Pays industrialisés	4	4,3	3,8	2,8	5,7	4,4
Pays en développement	8	7,6	7,1	6,4	8,0	8,5
B. Part des pays en développement dans la VAM mondiale en l'an 2000	18	16,4	16,7	19,1	13,9	20,1
Prix de base	1970	1970	1970	1970	1970	1974
Année de base	1975	1975	1975	1975	1975	1974

Note : Le scénario de Leontieff est un scénario de type "conservateur" mais assorti d'objectifs très ambitieux en ce qui concerne les pays en développement. On trouvera dans la présente section une description détaillée des scénarios Interfuturs. Le scénario A est aussi de type "conservateur", alors que le scénario B2 est fondé sur l'hypothèse d'un redéploiement accéléré et le scénario C sur l'hypothèse d'un découplage. Le scénario de l'Etude de l'ONUDI exposé dans l'"Industrie mondiale depuis 1960" est fondé sur les taux de croissance historique. Le scénario exposé au chapitre IX de la présente étude est celui qui fonde les projections commerciales accordant le plus fort taux de croissance possible aux exportations de produits manufacturés des pays en développement. On trouvera des descriptions et des définitions plus complètes dans les documents cités.

Source : "1999, l'expertise de Vassili Leontieff", édition DUNOD 1977.

Interfuturs, rapport final (OCDE, Fut 78 (10); Paris 1979).

ONUDI, L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives (Vienne 1979). Projections spéciales établies pour la présente étude (voir chapitre IX ci-après).

Dans le cadre de son projet Interfuturs, l'OCDE a récemment procédé à une analyse approfondie systématique de plusieurs scénarios possibles concernant l'évolution des relations internationales et de l'économie mondiale. Le tableau 3 (3) présente certaines des données concernant l'industrie manufacturière. Ces scénarios seront brièvement exposés ci-après mais il faut se rappeler qu'ils expriment le point de vue des pays industrialisés et qu'ils ne couvrent qu'un nombre extrêmement réduit d'évolutions possibles.

Le premier scénario (scénario "A"), part de l'hypothèse que le processus d'intégration du Nord et du Sud qui a caractérisé le passé récent se poursuivra sans grand changement dans le proche avenir. La vie économique internationale sera caractérisée par le même genre d'accords et de négociations en vue de l'obtention de conditions d'accès préférentielles aux marchés et la même forme de mouvements des facteurs qu'au cours des 25 dernières années. La croissance du Nord se poursuivra sans grand changement, mais à un rythme un peu plus lent. La coopération Sud/Sud gagnerait en importance mais, dans l'ensemble, l'intégration Nord/Sud resterait à l'avant-plan. Le taux de croissance annuelle de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier des pays en développement devrait s'établir à 7,6 % contre 4,3 % dans les pays industrialisés, et le Sud compterait pour un peu plus de 16 % dans la production manufacturière mondiale en l'an 2000. Pour parvenir à ces résultats, le Nord accélérerait son aide au Sud jusqu'à ce qu'elle atteigne en l'an 2000 le niveau souhaité depuis longtemps de 1 % du PIB du Nord. Le scénario ne prévoit pas de crise grave dans le mécanisme financier international et envisage l'équilibrage à long terme de la balance des paiements entre le Nord et le Sud.

De bien des façons, ce scénario constitue le pronostic le plus favorable que l'on puisse espérer pour l'économie mondiale, compte tenu des flux actuels des facteurs et des produits et de la structure des institutions internationales en place. Il y a cependant de bonnes raisons de douter qu'il soit réaliste. Il ne tient pas compte des crises structurelles qui depuis quelque temps secouent de plus en plus profondément le mécanisme international des paiements, le problème des ressources en énergie et le mécontentement croissant du Sud devant le statu quo économique. En outre, il comporte un certain nombre de caractéristiques extrêmement négatives :

- i) L'objectif de 25 % de la VAM mondiale fixé à Lima pour les pays du Sud ne serait pas atteint malgré une modification sensible de la répartition des capacités manufacturières mondiales;
- ii) Alors que le PIB du Sud s'élèverait assez rapidement en valeur absolue, l'écart entre le Nord et le Sud ne serait guère comblé;
- iii) La situation des pays les moins avancés ne s'améliorerait ni en termes relatifs ni sur un plan absolu;
- iv) Les rapports de dépendance entre le Sud et le Nord ne s'atténueraient pas.

Deux autres scénarios donnent des projections qui pourraient paraître un peu plus réalistes. Selon le "scénario "B2", la croissance des pays industrialisés se ralentirait sensiblement et la demande s'orienterait vers des biens dont la fabrication exige moins d'énergie et de matières premières. La consommation de services augmenterait fortement et la durée de la journée de travail serait réduite. Les pays en développement s'implanteraient dans les secteurs d'activité abandonnés par les pays industrialisés, en particulier produits

manufacturés bon marché. Le rôle joué par les sociétés transnationales dans ce processus de spécialisation s'accentuerait. Mais l'accroissement de la demande dans le Nord ne serait pas suffisant pour soutenir dans les pays du Sud le taux voulu de croissance de l'industrie manufacturière. Il faudrait donc que les pays du Sud, chacun pour son compte ou au sein de groupements, recherchent activement de nouveaux débouchés dans d'autres pays en développement. La coopération Sud-Sud serait donc plus développée que dans le "scénario A" mais les perspectives générales de croissance industrielle seraient moins bonnes. Ce scénario repose en outre sur une condition préalable : l'apparition de nouvelles valeurs dans les pays industrialisés ainsi que de la volonté de participer activement à l'oeuvre entreprise pour modifier radicalement la manière dont le produit social est créé et réparti. Comme il n'est pas possible de compter sur un consensus social, ce scénario risque de se caractériser par des conflits à l'intérieur des sociétés développées et entre ces dernières, et aussi entre ces sociétés et les pays en développement. Les problèmes de l'endettement et de la solvabilité des pays en développement seraient encore plus graves que dans le scénario précédent et la libéralisation des échanges commerciaux s'en voit menacée.

Un troisième scénario ("le scénario C") est fondé sur l'hypothèse d'un affrontement entre le Nord et le Sud. Les mouvements des biens et des capitaux seraient freinés et limités à des domaines complémentaires - le Nord autoriserait des sorties de capitaux pour l'achat de matières premières et d'autres ressources primaires du Sud, mais non pour la création d'industries risquant de devenir concurrentielles. L'hégémonie économique des pays industrialisés puissants serait renforcée. Des blocs régionaux puissants se formeraient dans le Nord et le Sud. Tout compte fait, ce scénario est celui qui comporte les perspectives de croissance les plus pessimistes pour l'industrie manufacturière des pays en développement. Comme la croissance se ralentirait encore davantage dans les pays industrialisés, la part des pays en développement dans la production manufacturière mondiale serait plus élevée que dans les autres scénarios. Mais ce succès relatif - qui serait acquis à un prix élevé - ne pourrait durer que dans la mesure où le Sud parviendrait à remplacer ses rapports actuels avec le Nord par des liens Sud/Sud. Cette mutation devrait s'opérer aux menaces croissantes à la cohésion du Sud. On verrait naître dans le Sud des tensions comme il en existe actuellement entre le Nord et le Sud, et les pays en développement riches se verraient offrir - ou recherchaient - des relations privilégiées avec divers groupes de pays industrialisés. Il faut souligner que ce scénario s'apparente à un "découplage" et non à l'"autonomie collective".

Il existe entre les scénarios évoqués plus haut et d'autres scénarios analogues des différences considérables quant aux méthodes, aux objectifs, aux périodes couvertes et aux résultats escomptés. Ils présentent cependant certains points communs. Ils sont tous fondés sur l'hypothèse que la croissance des pays industrialisés se ralentira - un peu ou beaucoup - et que leurs économies connaîtront des problèmes structurels graves. La plupart des scénarios prévoient aussi l'aggravation des problèmes touchant les mécanismes de paiements internationaux. Pour tous, enfin, les mutations structurelles anticipées auraient pour la plupart des répercussions défavorables sur l'avenir des pays en développement.

A supposer même des perspectives relativement favorables, les obstacles aux transferts de technique et de capitaux et le déclin de la croissance dans le Nord rendraient encore plus difficile la réalisation de l'objectif de Lima. Mais les difficultés d'ordre institutionnel aussi bien que politique pourraient fort bien s'aggraver. La tendance croissante des pays du Nord à protéger leurs industries à forte intensité de main-d'oeuvre comme les textiles, constitue une menace formidable pour les aspirations du Sud à l'industrialisation. En outre, le Nord envisage de faire d'énormes investissements dans les énergies nouvelles, la protection de l'environnement et d'autres activités de plus en plus dévoreuses de capitaux. Dans ces conditions, il n'y a guère lieu d'espérer des transferts massifs de ressources à des conditions de faveur aux pays en développement.

Compte tenu de l'ordre économique international actuel, et en l'absence d'une transformation radicale de la politique économique mondiale, il sera difficile d'atteindre l'objectif de Lima. Dans la section suivante on s'est efforcé de cerner les conditions à réunir dans les domaines traités dans la présente étude pour atteindre l'objectif de Lima.

3.3 Conditions à réunir pour atteindre l'objectif de Lima

Taux de croissance

A Lima, on a fixé à 25 % la part de la production manufacturière mondiale qui devrait être assurée par les pays en développement en l'an 2000. On trouvera dans le tableau ci-après des estimations concernant les taux de croissance de l'industrie manufacturière et du PIB qu'il serait nécessaire d'obtenir pour atteindre cet objectif.

Tableau 3 (4)

Croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière
nécessaire pour atteindre l'objectif de Lima
(taux annuels, en pourcentage)

	<u>Industrie manufacturière</u>	<u>PIB</u>
ONUUDI : Le "scénario de Lima" (1975-2000)		
Pays industrialisés	4,9	4,6
Pays en développement	10,5	8,8
ONUUDI : Le modèle de Lima, "Scénario économique" (1975-2000)		
Pays industrialisés	4,6	4
Pays en développement	9,8	8,1
CNUCED (1972-2000)		
Pays industrialisés	4,7	...
Pays en développement	9,3	...

Sources : ONUUDI, L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives (Vienne 1979).

CNUCED, Restructuration de l'industrie mondiale. Nouvelles dimensions de la coopération commerciale (Nations Unies 1978; numéro de vente 77.II.D.7).

Documents de travail internes de l'ONUUDI.

Bien qu'ils soient fondés sur des méthodes et des hypothèses différentes, ces divers calculs donnent des résultats fort comparables. A long terme, il faut que le taux de croissance du PIB des pays en développement soit à peu près le double de celui des pays industrialisés si l'on veut atteindre l'objectif de Lima. Si, par exemple, le taux de croissance de l'industrie manufacturière était de 4 à 5 % dans les pays industrialisés il faudrait qu'il atteigne 9 à 10 % dans le Sud, alors qu'il a été d'environ 7 % au cours de la période de 1960-1975^{40/}. Si les pays industrialisés devaient maintenir leur rythme de croissance des années 60 et du début des années 70, il faudrait que le Sud ait un rythme de croissance de 11 % par an. Il semble cependant peu vraisemblable que les pays industrialisés puissent maintenir le rythme rapide de croissance de cette période. Un ralentissement devrait se produire au cours des prochaines décennies aussi bien dans les pays développés à économie de marché que dans les pays socialistes d'Europe de l'est^{41/}. L'accélération du taux de croissance des pays en développement nécessaire pour atteindre l'objectif de Lima en sera réduite en proportion mais avec les hypothèses de croissance utilisées (voir tableau 3 (3) ci-dessus), cette croissance serait encore de l'ordre de 9 à 10 % par an. Mais un ralentissement dans le Nord rendrait peut-être plus difficile l'accélération du taux de croissance des pays en développement, car il serait plus difficile au Nord d'absorber les produits manufacturés par le Sud et de lui fournir les facteurs de production nécessaires.

Conditions à réunir en matière d'investissements et de financement

On estime que pour atteindre les objectifs de Lima il faudrait que les investissements annuels dans l'industrie manufacturière soient de l'ordre de 450 à 500 milliards de dollars d'ici à l'an 2000 (aux prix constants de 1975). Ce calcul est fondé sur les données extraites des projections établies pour le modèle de Lima présenté brièvement dans le tableau précédent^{42/}. Il implique que la part allouée à l'industrie dans le total des investissements passerait de 18 % en 1975 à 22-25 % en l'an 2000.

L'épargne intérieure étant insuffisante dans le Sud - ce que semblent confirmer les hypothèses les plus réalistes - il faudrait recourir aux apports de capitaux étrangers. Au chapitre V de la présente étude, on estime que, pour atteindre les objectifs de Lima, les besoins des pays du Sud en capitaux étrangers pourraient, dans certaines circonstances, s'élever à 750 milliards de dollars aux prix de 1975, pour l'ensemble de l'économie. Ce chiffre correspondrait à près de 6 % du PIB des pays industrialisés. Bien entendu, une fraction seulement de ces capitaux - disons de 100 à 200 milliards - serait investie dans l'industrie.

^{40/} ONUDI, L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives, Vienne 1979. Tableau 2 (4).

^{41/} Commission économique pour l'Europe, "Perspective économique générale pour la région de la CEE jusqu'en 1990", ECE/EC,AD 117.

^{42/} Le modèle de Lima donne les taux de croissance de la valeur ajoutée par secteurs et les investissements pour l'ensemble de l'économie. Les estimations concernant les investissements dans l'industrie manufacturière sont fondées sur l'hypothèse supplémentaire que le coefficient marginal de capital serait égal ou légèrement supérieur à 3.

Les problèmes de financement et d'investissement sont analysés de manière approfondie dans les chapitres V et VI. On soulignera toutefois que pour atteindre l'objectif de Lima, il faudrait accélérer sensiblement les apports de capitaux de toutes les sources. Ainsi, les investissements étrangers directs - qui sont l'une des questions examinées dans la présente étude - pourraient devoir être décuplés par rapport à leur niveau annuel actuel pour simplement conserver leur part des investissements dans l'industrie manufacturière. On trouvera au chapitre VI une analyse approfondie des diverses formes de coopération au niveau des entreprises.

Conditions à réunir en matière de commerce et de technologie

Les conditions à réunir pour atteindre l'objectif de Lima en matière de commerce des produits manufacturés sont examinées au chapitre IX. Les projections qui y figurent montrent que même en exploitant au maximum la capacité d'absorption des pays industrialisés, les pays en développement ne pourraient leur exporter assez d'articles manufacturés pour assurer à leur propre industrie un taux de croissance compatible avec l'objectif de Lima. Même si par leurs exportations de produits manufacturés vers les pays industrialisés, les pays en développement couvraient en l'an 2000 65 % de leurs importations d'articles manufacturés en provenance des pays développés, l'objectif de Lima ne serait pas atteint. En 1974, ce pourcentage était inférieur à 25 %.

Il n'est pas possible de définir pour les transferts de technologie, les conditions à remplir pour atteindre l'objectif de Lima de la même manière qu'on l'a fait pour les investissements, le commerce et le financement. Ce problème est analysé au chapitre VII où sont aussi précisés les changements qualitatifs qui doivent être apportés aux modalités et aux conditions des transferts de techniques.

3.4 Conclusions

L'analyse que l'on vient de faire des tendances et des conditions à réunir en ce qui concerne l'industrie est très générale et quelque peu abstraite. Il n'a pas été possible, dans ce contexte particulier, de se livrer à une analyse détaillée, par exemple sectorielle ou régionale^{43/}. Mais on peut cependant tirer de cette analyse très générale quelques conclusions qui touchent à l'objectif poursuivi dans la présente étude.

Tout d'abord, il ne paraît pas déraisonnable de penser que, pendant longtemps encore, le développement de l'économie et de l'industrie mondiales suivra un rythme plus lent qu'au cours des années 60 et 70. Pour différentes raisons, des groupes de pays s'efforceront d'accroître leur part du marché mondial, lequel s'élargit plus lentement qu'auparavant. Si cette évolution se déroule dans des conditions de libre concurrence, les pays en développement pourraient bénéficier, par les prix qu'ils pratiquent, d'un avantage comparatif. Il est plus cependant vraisemblable qu'il en résultera un renforcement du protectionnisme et de

^{43/} Pour une analyse détaillée des tendances passées et certaines projections, voir ONUDI, "L'industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives", Vienne 1979. Le Secrétariat de l'ONUDI, en particulier la Section des négociations et le Centre international d'études industrielles, publie régulièrement des études sur la situation et les perspectives des diverses régions et des diverses industries. On peut, à cet égard, se reporter aux appendices E et J du Rapport annuel du Directeur exécutif de l'ONUDI pour 1978.

l'isolationnisme, et un accroissement des risques de conflits à l'intérieur des pays et entre les pays. Quoiqu'il en soit, la volonté politique du Nord et sa capacité économique d'onérer des transferts de ressources financières et autres à des conditions de faveur risquent de demeurer limitées. En deuxième lieu, il sera peut-être difficile d'atteindre l'objectif de Lima car les conditions qu'il impose en matière de croissance et de débouchés commerciaux sont telles qu'elles risquent de nécessiter des transformations politiques radicales^{44/}. Troisièmement, il est grand temps maintenant de mettre au point des mécanismes des méthodes et des instruments nouveaux pour stimuler l'industrialisation des pays en développement. Il est évident que, pour faire l'unanimité, ces méthodes nouvelles doivent être fondées sur le principe de l'avantage mutuel pour tous les pays participants intéressés.

L'examen des tendances économiques générales débouche sur une autre conclusion qui étaye les principes exposés au chapitre II. L'évolution souhaitée ou probable est, par bien des aspects, contraire aux intérêts des pays industrialisés et les empêcherait d'utiliser pleinement leurs ressources, en particulier dans les années 80. Loin de constituer une menace, une coopération accrue avec les pays en développement offrirait des possibilités nouvelles de relance de la production et de l'emploi dans le Nord. Dans une étude récente^{45/}, l'OCDE démontre que la situation de l'emploi des pays membres s'est nettement améliorée au cours de la période 1973-1977 du fait de leur commerce avec les nouveaux pays industriels. Ces possibilités pourraient être mieux exploitées plus rapidement si le Sud pouvait davantage tenir son rôle de partenaire solide et indépendant.

L'analyse et les conclusions évoquées plus haut ont inspiré la démarche suivie pour la présente étude, c'est-à-dire proposer des formes et des méthodes nouvelles pour intensifier la coopération internationale dans le domaine de l'industrie, fondée sur le double principe de l'interdépendance mondiale et de l'autonomie collective.

^{44/} Tinbergen et Singer ont exprimé un avis différent dans : Industrie et développement, No 3, 1979.

^{45/} OCDE, Incidence des nouveaux pays industriels sur la production et les échanges de produits manufacturés, Paris, 1979.

CHAPITRE IV - POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF DE LIMA : RESTRUCTURATION
ET REDEPLOIEMENT

PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDES

	<u>Page</u>	<u>Section</u>
Recommandation No 1 : Elargissement du système de consultations de l'ONUUDI	102	4.4.1

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE IV - POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF DE LIMA : RESTRUCTURATION ET REDEPLOIEMENT

4.1 Introduction

Les courants internationaux de biens et de services modifient sans cesse les conditions de la Division internationale du travail. Pour instaurer le nouvel ordre économique international et atteindre l'objectif de Lima, il faut intensifier les échanges internationaux de produits manufacturés et, partant, renforcer la spécialisation industrielle.

Par définition, la spécialisation fondée sur les avantages comparés provoque un accroissement net de revenus pour le système économique mondial. Cependant, le processus de spécialisation entraîne aussi des coûts. Certaines installations cessent d'être compétitives et il faut en arrêter l'exploitation pour utiliser ailleurs les ressources correspondantes. Or cela représente pour le personnel - voire pour les propriétaires - de ces installations un coût qui prend souvent la forme du chômage structurel intermédiaire. Les gains vont au personnel et aux entrepreneurs dans les industries en expansion, ou aux consommateurs de biens que la spécialisation rend meilleur marché. Le processus d'ajustement consiste à équilibrer les coûts et les avantages de la spécialisation et à répartir les gains nets découlant de celle-ci.

Il est relativement facile d'accroître la spécialisation dans une conjoncture de croissance et de bonne marche des affaires car la demande générale de travail est élevée et les possibilités d'investissement rentable ne manquent pas. Il en va différemment dans un climat de récession et de stagnation où la spécialisation continue présente également des avantages mais où il est plus difficile d'équilibrer les gains et les coûts de l'ajustement, particulièrement à l'échelon local. Dans bien des cas cet état de choses a conduit à adopter des mesures protectionnistes et à accorder des subventions et un soutien occulte aux industries en perte de vitesse.

Pour réaliser la restructuration de l'industrie mondiale, nécessaire si l'on veut atteindre l'objectif de Lima, il faut notamment améliorer l'accès aux marchés et mettre en oeuvre des politiques d'ajustement dans les pays industrialisés^{46/}. Les facteurs économiques et les idéologies politiques détermineront dans quelle mesure le processus d'ajustement sera organisé, c'est-à-dire s'accompagnera d'un minimum de bouleversements et se fera avec l'intervention des gouvernements des pays industrialisés.

Parmi les aspects du processus de restructuration internationaux auxquels les débats qui se sont déroulés à l'échelon international ces dernières années ont fait une place particulièrement importante, figure le redéploiement des industries^{47/}. Il convient de préciser dès à présent que, dans ce contexte, le redéploiement ne signifie pas nécessairement qu'une unité de production qui n'est plus compétitive dans un pays est démantelée pour être réinstallée dans un autre. En gros, le concept de redéploiement est entendu dans la présente

^{46/} Voir résolution 131 (V) de la CNUCED sur le protectionnisme et les aménagements de structure.

^{47/} Voir, par exemple, les résolutions 3362 (S-VII) et 31/163 de l'Assemblée générale dans lesquelles celle-ci prie instamment les pays développés d'encourager le redéploiement de certaines de leurs industries vers les pays en développement et demande à l'ONUDI d'établir des études contenant notamment des recommandations sur les mesures à prendre pour promouvoir ce redéploiement.

étude comme une forme de coopération industrielle internationale pour le transfert de ressources, dont l'objectif est de créer des capacités de production dans les pays en développement pour accroître la part de ces derniers dans la production industrielle mondiale, compte étant tenu de la dotation de chaque pays en facteurs et en main-d'oeuvre qualifiée, de ses objectifs de développement et d'autres considérations socio-économiques. Dans ce sens large, le redéploiement consisterait donc à déplacer des facteurs de production pour le faire passer d'une activité productive et/ou implantation à une autre.

Les problèmes du redéploiement tels qu'ils viennent d'être définis sont abordés dans la suite du présent chapitre. On examine tout d'abord quelques aspects pratiques en se fondant sur des études que l'ONUDI a consacrées au redéploiement et sur l'expérience acquise dans le cadre de son système de consultations. On expose ensuite quelques principes directeurs pour la coopération internationale dans ce domaine, et le chapitre se termine sur un énoncé de recommandations concrètes touchant les mesures à prendre par les pays développés, les pays en développement et les organisations internationales.

4.2. Les problèmes qui se posent et l'expérience de l'ONUDI

4.2.1 Le redéploiement : possibilités et contraintes

On peut considérer que le redéploiement implique des décisions prises par a) l'entrepreneur dans le pays développé, b) la société ou le partenaire dans le pays en développement, c) le gouvernement du pays en développement et d) le gouvernement du pays développé. Le rôle exact des gouvernements peut naturellement varier selon le système économique du pays considéré. En règle générale, le gouvernement du pays en développement se charge a) de fixer des objectifs et priorités pour le développement national, b) d'arrêter un ensemble de mesures pour orienter et réglementer le commerce extérieur ainsi que le courant et l'affectation des ressources, et c) de déterminer les formules de coopération industrielle internationale qui l'intéressent et les produits qui devraient en faire l'objet. Quant au rôle du gouvernement du pays développé, il consiste généralement à définir au moins un cadre pour les opérations des entreprises du pays et pour les relations commerciales de celui-ci.

L'ONUDI a fait des enquêtes auprès d'entreprises de plusieurs pays développés pour déterminer si les chefs d'entreprises seraient intéressés à participer à des activités de redéploiement vers les pays en développement et quelles seraient, le cas échéant, leurs motivations. Ces enquêtes ont donné des résultats positifs. Dans la quasi-totalité des sous-secteurs industriels, les entreprises considèrent le redéploiement comme un moyen de rationaliser leur production ou de mieux utiliser les ressources existantes. Outre la réduction des coûts et la nécessité de s'adapter à l'évolution de la demande intérieure, les entreprises mentionnent un autre argument important en faveur d'un transfert de ressources vers un pays en développement, à savoir que si elles veulent maintenir des relations commerciales suivies avec les pays en développement, les sociétés doivent participer, dans une perspective à plus long terme, à l'établissement d'industries dans ces pays. Les enquêtes et les activités qui leur ont fait suite ont toutefois montré que les pays développés comme les pays en développement éprouvent certaines difficultés - brièvement décrites ci-après - à réaliser tout leur potentiel en matière de redéploiement.

Premièrement, les petites et les moyennes entreprises des pays développés n'ont souvent ni le personnel, ni l'expérience, ni les contacts internationaux nécessaires pour mettre sur pied et faire fonctionner un système de coopération avec un pays en développement. Il semble aussi que les entreprises des pays développés ne disposent pas sur les pays en développement des informations considérées comme indispensables pour pouvoir prendre une décision concernant le redéploiement. Deuxièmement, il arrive que les pays en développement ne présentent pas assez de projets industriels bien conçus et que leurs domaines prioritaires d'investissement ne soient pas suffisamment précisés. Dans ces conditions, il se pourrait qu'aucun mécanisme ou procédé, si éprouvé soit-il, ne permette de faire concorder les priorités du pays en développement (pays d'accueil) et les possibilités d'expansion industrielle du pays développé.

Troisièmement, et c'est là une contrainte très importante, il semble que les sociétés des pays développés éprouvent certaines incertitudes devant les politiques appliquées, dans les pays développés comme dans les pays en développement, notamment en ce qui concerne l'importation de biens et de composants et le transfert de ressources. Il est en effet des cas où les mesures et réglementations en vigueur dans les pays développés empêchent de tirer parti des possibilités de redéploiement industriel. Les entreprises craignent de voir l'application de mesures restrictives de caractère tarifaire ou autre dans le pays ou groupement régional développé en question faire obstacle à la réimportation envisagée des produits fabriqués par les installations redéployées. Il semble également que diverses mesures, réglementations ou pratiques des pays développés viennent de plus en plus freiner le transfert de capitaux vers les pays en développement et/ou contrecarrer les plans d'une société qui envisage d'y réimplanter certaines de ses activités, et ce même lorsqu'une telle opération serait opportune du point de vue commercial et constituerait une étape normale dans le processus d'ajustement ou de spécialisation d'une entreprise industrielle. L'application de telles politiques restrictives dans les pays développés s'explique aussi bien par des incertitudes quant à l'évolution de la situation internationale que par le souci de préserver l'emploi.

Cependant, les considérations qui poussent les pays développés à économie de marché à ajuster la structure de leur production et de leurs emplois industriels ne tiennent que dans une très faible mesure à l'accroissement des importations de produits manufacturés des pays en développement, comme le prouvent de récentes études de l'ONUDI^{48/}. Ces pressions sont moins dues, semble-t-il, à des modifications survenant dans la structure des échanges avec les pays en développement qu'à l'effet combiné du progrès technique, des changements affectant la demande et les politiques intérieures et de l'évolution des échanges internationaux entraînée par la transformation des relations avec d'autres pays développés, y compris les pays à économie planifiée.

^{48/} The Impact of Trade with Developing Countries on Employment in Developed Countries - Empirical Evidence from Recent Research, Working Papers on Structural Changes No 3, UNIDO/ICIS/85.

Certes, les crises structurelles des pays développés exigeront des mesures énergiques de la part des gouvernements intéressés, mais il ne devrait pas s'agir de mesures dirigées contre les pays en développement, qui bouleverseraient les courants de ressources vers ces pays et entraveraient les échanges commerciaux avec ceux-ci. L'application d'un tel type de mesures repose sur l'idée erronée que le schéma des échanges avec les pays en développement est un important facteur des problèmes structurels et que ceux-ci peuvent être exportés vers le Tiers monde^{49/}.

Les modifications des structures industrielles sont dues à l'action combinée de trois grands facteurs, à savoir, premièrement un changement dans les gammes de production entraîné par l'évolution de la demande tant nationale qu'internationale, deuxièmement une modification du processus de production qui se traduit par une plus grande intensité de capital et une rapide augmentation de la productivité du travail dans la plupart des branches d'industrie, et troisièmement une nouvelle répartition géographique des capacités de production.

C'est l'accroissement de la productivité qui est, de loin, la principale cause des récents changements structurels. Au cours des 10 à 20 dernières années, la concurrence internationale et la hausse des salaires dans les pays développés ont accéléré l'évolution technologique et la rationalisation des procédés de fabrication.

Le deuxième par ordre d'importance des facteurs qui ont déterminé la cadence des changements structurels est la transformation survenue dans la composition de la demande finale. La continuelle apparition de nouveaux produits et l'évolution qui s'est produite dans la répartition des revenus ont entraîné une modification radicale de la demande de biens de consommation comme de biens d'équipement. Un nombre considérable de produits et de procédés de production ont bénéficié des progrès réalisés au cours des 20 dernières années dans le seul domaine de l'électronique. Le troisième facteur des changements structurels est la relocalisation géographique des capacités de production industrielle. Ce n'est pas le redéploiement vers les pays en développement qui en a été la principale manifestation, mais d'abord et surtout l'accroissement de la spécialisation dans les pays développés. Bien que le redéploiement ait gagné en ampleur et en importance pour ces derniers, les déplacements de main-d'oeuvre dus à l'accroissement de la productivité sont 20 fois plus importants que les déplacements causés par les importations en provenance des pays en développement^{50/}. Au cours des 10 à 15 dernières années, ces divers facteurs ont entraîné le même type de changements structurels dans tous les pays étudiés.

Dans la précédente décennie la structure des coûts et les conditions prévalant sur le marché du travail dans certains pays développés ont incité les entreprises à redéployer des activités vers d'autres pays, notamment des pays en développement, pour rester compétitives sur le plan international. Le coût élevé de la main-d'oeuvre, les prélèvements imposés depuis peu pour la protection de l'environnement et le renchérissement des matières premières et de l'énergie dans les pays développés font qu'un nombre de plus en plus important de pays en développement offrent de meilleures conditions de rentabilité pour certaines activités industrielles, et ce en raison d'avantages tenant à l'existence de

^{49/} Commission des communautés européennes, l'Europe et le Tiers monde, Etude sur l'interdépendance, Luxembourg 1979.

^{50/} ONUDI, op.cit.

systèmes efficaces de gestion et d'une abondante main-d'oeuvre, aux disponibilités en matières premières, au faible coût des mesures antipollution et aux possibilités accrues d'accès aux moyens modernes de transport et communications internationaux. L'adoption de politiques protectionnistes ou d'autres mesures par les pays développés pourrait retarder le moment où la compétitivité des industries implantées dans les pays en développement portera ses fruits, et la conséquence en serait la nécessité pour les pays industrialisés d'opérer des réajustements qui seront d'autant plus difficiles que le retard sera important. Il est, à long terme, dans l'intérêt des pays industrialisés que la division internationale du travail évolue selon les principes définis au cours de la précédente décennie :

croissance permanente des industries utilisant beaucoup de main-d'oeuvre et de matières premières dans les pays en développement, intensification du redéploiement vers les pays en développement des activités correspondant aux derniers stades du cycle des produits dans des industries à forte intensité de capital, maintien dans les pays développés des premiers stades de ce cycle dans les secteurs exigeant beaucoup de capitaux, maintien et expansion dans les pays développés des activités faisant appel à de nombreuses compétences spécialisées - c'est-à-dire des industries exigeant un secteur des services assez perfectionné, d'importants moyens de recherche-développement et une main-d'oeuvre qualifiée.

4.2.2 Le système de consultations de l'ONUDI

La Conférence de Lima a recommandé que l'ONUDI étende son action à la mise en place d'un système de consultations permanentes aux niveaux global, régional et sectoriel afin de faciliter la restructuration de certaines capacités de production existant dans les pays développés et la création de nouvelles installations industrielles dans les pays en développement. L'ONUDI devrait en outre servir d'enceinte pour la négociation d'accords dans le domaine industriel entre pays développés et pays en développement, ainsi qu'entre ces derniers à la demande des pays intéressés.

Des consultations sectorielles ont été consacrées entre 1977 et 1979 à la sidérurgie, à l'industrie des engrais, à la pétrochimie, à l'industrie du cuir et des articles en cuir, à l'industrie des huiles et graisses végétales et à l'industrie des machines agricoles. En 1980 et 1981 de nouvelles réunions seront organisées pour la plupart de ces secteurs, et trois nouveaux secteurs feront l'objet de consultations : les agro-industries, l'industrie des biens d'équipement et l'industrie pharmaceutique; des consultations seront en outre consacrées à la formation de la main-d'oeuvre industrielle et au financement industriel, questions qui se sont avérées importantes pour tous les secteurs et justifient de ce fait un examen au niveau global.

Les conclusions et recommandations formulées lors d'une réunion de consultation servent de base aux mesures d'application à prendre par toutes les parties intéressées. On a cependant constaté que certaines des questions proposées à l'examen ne peuvent être réglées que par des négociations entre les parties en cause. Les consultations aident également l'ONUDI à jouer son rôle central de coordination dans le domaine industriel en fournissant une tribune internationale pour a) faire le bilan de l'évolution des divers secteurs industriels dans le monde entier, b) identifier les secteurs et projets industriels se prêtant à un encouragement de l'investissement, c) examiner des variantes techniques possibles et d) définir le contexte dans lequel il pourra être demandé une assistance technique à l'ONUDI.

Les consultations sur les sept secteurs industriels abordés jusqu'ici ont permis de dégager quelques indications sur les points suivants :

- a) Part des pays en développement dans la production mondiale des divers secteurs en l'an 2000;
- b) Problèmes auxquels se heurtent les pays en développement pour ce qui est d'atteindre les objectifs sectoriels, et base possible des négociations et de la coopération;
- c) Nécessité de mettre au point de meilleures formules de coopération internationale à plus long terme pour créer dans les pays en développement les installations de production propres aux secteurs industriels couverts par les consultations;
- d) Nécessité d'améliorer les modalités et conditions du financement requis pour la création dans les pays en développement d'usines et d'infrastructures correspondantes;
- e) Possibilité d'intensifier la coopération entre pays en développement;
- f) Mise en place d'un mécanisme pour suivre les progrès réalisés en ce qui concerne la création de capacités industrielles dans les pays en développement comme dans les pays développés.

4.3 Principes directeurs proposés en matière de coopération

i) Le premier principe est que les responsables des décisions dans les pays industrialisés doivent accepter le processus permanent de redéploiement, entendu dans son sens le plus large. Ses implications pour les pays industrialisés à économie de marché sont de deux ordres : premièrement, les gouvernements de ces pays doivent faciliter l'ajustement des structures à l'évolution de la division internationale du travail - notamment en ce qui concerne les importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement - et, deuxièmement, leurs organismes publics doivent appuyer de manière appropriée les transferts effectifs de ressources (c'est le redéploiement "direct" ou "actif") opérés par les entreprises industrielles vers les pays en développement. Les pays industrialisés à économie planifiée peuvent considérer le redéploiement comme une coopération industrielle avec les pays en développement qui tient compte des plans, stratégies et perspectives à long terme des deux parties; accepter le redéploiement dans ce sens signifierait que leurs gouvernements élargissent encore leur coopération bilatérale avec les pays en développement, en ce qui concerne aussi bien les transferts de ressources que les importations de produits manufacturés en provenance de ces pays.

ii) Le deuxième principe a trait au fait que, tout en le considérant comme un important facteur d'industrialisation, les pays en développement estiment que le redéploiement doit remplir diverses conditions préalables. Ainsi, il ne doit entraîner ni une pollution excessive de l'environnement, ni un accroissement de la dépendance unilatérale, ni un transfert de techniques non rentables. Il ne doit pas non plus résulter d'initiatives venues de l'étranger, et devrait être conçu en fonction des plans de développement et politiques industrielles des pays en développement. C'est pourquoi un dialogue permanent est indispensable, car le redéploiement met en jeu une large gamme de moyens et constitue une forme très complexe de coopération entre partenaires aux intérêts différents. Il semble donc que les pays en développement souhaitent voir les gouvernements intervenir plus

activement dans le processus de redéploiement. Ces pays ont en outre suggéré que l'ONUDI considère le redéploiement comme une activité à long terme, dans laquelle elle jouerait un rôle de promoteur. L'ONUDI pourrait proposer des domaines, moyens et mécanismes de coopération de manière à permettre aux pays en développement de mieux utiliser leurs ressources, de réduire leur dépendance, de renforcer leur intégration industrielle et d'accroître la valeur ajoutée de leur production industrielle. Ainsi, le redéploiement devrait être axé sur le processus de restructuration de l'industrie à long terme et ne devrait pas aboutir à un simple transfert d'industries non rentables ou polluantes. Les pays en développement ont décidé d'accélérer ce processus en adoptant des politiques visant à surmonter les obstacles existants et à intensifier le redéploiement.

iii) Le troisième principe découle du fait que les sociétés étrangères dont les activités de redéploiement s'inspirent évidemment de considérations purement commerciales, se voient souvent reprocher : a) d'introduire des produits et des techniques mal adaptés aux conditions locales, b) d'avoir une direction centralisée, ce qui implique des relations de dépendance et empêche la formation de capacités autonomes de gestion, c) de produire dans des conditions non rentables en bénéficiant de la protection que confèrent des barrières douanières élevées, d) d'appliquer diverses mesures restrictives en matière d'exportation et e) de suivre pour les prix de transfert, les redevances, les intérêts et la rémunération des cadres étrangers, des pratiques qui ont pour effet de réduire les bénéfices et les recettes fiscales pour le pays d'accueil. S'ils veulent redresser ces insuffisances constatées dans la coopération internationale, il faut que les pays en développement s'emploient à perfectionner leurs mécanismes réglementant l'investissement étranger direct.

iv) Le quatrième principe concerne l'identification des contraintes qui empêchent les pays en développement de bénéficier pleinement des avantages du redéploiement. Selon diverses analyses faites dans certains pays en développement, les principales de ces contraintes sont, dans la plupart des cas, l'étroitesse des marchés et le manque de certains facteurs de production nécessaires tels que main-d'oeuvre qualifiée, capital, apports matériels, infrastructure technique et sociale; ces obstacles peuvent paraître insurmontables à court terme. Les études faites par l'ONUDI ont cependant mis en évidence l'existence d'autres difficultés plus concrètes, qui peuvent être aplanies. La faible dimension du marché, qui n'est pas toujours une contrainte, tient parfois à une insuffisance de la demande intérieure. Il convient en outre de noter que l'on peut résoudre certains problèmes en élargissant les marchés grâce à une coopération entre pays en développement voisins.

4.4. Programmes de soutien recommandés

- Stratégie de l'interdépendance mondiale -

4.4.1 Elargissement du système de consultations de l'ONUDI

Si l'on veut que la restructuration internationale de la production industrielle se fasse sans heurts, il faut - pour diverses raisons économiques, sociales et politiques - établir un mécanisme institutionnalisé de consultations régulières entre les partenaires en présence dans le processus du développement. Il est proposé que le système de consultations de l'ONUDI soit progressivement élargi afin d'assumer cette fonction. Ce système pourrait fournir une tribune pour un échange international de vues et d'informations concernant la restructuration progressive de la production industrielle mondiale.

Deux programmes actuellement exécutés par l'ONUDI renforcent l'efficacité de son système de consultations en tant que mécanisme assurant le déroulement rationnel des changements structurels. Des études faites par l'Organisation ont donné des indications précieuses et précises sur certains des ajustements structurels que pourraient opérer les pays développés à économie de marché, en réponse aux modifications de la division internationale du travail. L'analyse des politiques d'ajustement des pays à économie planifiée a montré que, dans ces pays, le redéploiement est considéré comme une forme de coopération industrielle avec les pays en développement qui tient compte des plans, stratégies et perspectives à long terme des deux parties intéressées. De ce genre d'études, il ressort que l'adoption de politiques d'ajustement préventives dans les pays industrialisés assurerait à la fois un développement harmonieux dans ces pays et une coopération avec les pays en développement. Parallèlement aux études sur les changements structurels dans les pays industrialisés, le programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements vise, au niveau des entreprises de ces pays, à faire concorder les transferts potentiels de ressources dus à la restructuration avec des besoins précis touchant des investissements industriels correspondants dans les pays en développement. Ces deux programmes, exécutés l'un au niveau macro-économique et l'autre au niveau micro-économique, confèrent très opportunément un certain degré de praticabilité aux résultats des consultations.

Le système de consultations de l'ONUDI fournit une tribune permettant d'examiner de manière précise et concrète le déroulement de la restructuration des capacités industrielles mondiales et les questions relatives au redéploiement. Les consultations peuvent avoir pour objet des secteurs industriels et des points particuliers communs à tous les secteurs, comme le financement industriel. Le système devrait être étendu à d'autres secteurs. Entre 1977 et 1979, des réunions de consultation ont été organisées pour six secteurs industriels. En 1980 et 1981 la plupart d'entre eux feront l'objet de nouvelles réunions, et trois autres secteurs seront inclus dans le système. Il s'agit de secteurs assez larges : les agro-industries, l'industrie des biens d'équipement et l'industrie pharmaceutique. Il y aurait, semble-t-il, lieu d'élargir le système et de prévoir également des consultations consacrées à des sous-secteurs. Il importe en outre d'assurer de manière efficace la mise en oeuvre à l'échelon régional des recommandations et conclusions formulées lors des consultations.

Des mesures complémentaires devront être prises afin de tirer encore mieux parti du système de consultations permanentes. Si les pays du Sud exposaient leurs vues sur la restructuration et le redéploiement à la tribune que constitue le système, celui-ci pourrait devenir un nouvel instrument efficace de la coopération industrielle internationale.

4.5. Suggestions complémentaires

- Stratégie de l'interdépendance mondiale -

4.5.1 Analyse des politiques et appui des pouvoirs publics en ce qui concerne les mesures d'ajustement dans les pays industrialisés, et études sur les changements et politiques structurels

L'une des conditions préalables à l'accélération du processus de redéploiement industriel est l'adoption dans les pays développés de politiques préventives d'ajustement permettant d'assurer sans heurts à la fois le développement dans ces pays et l'expansion de

la coopération avec les pays en développement. Ces politiques devraient consister en un ensemble cohérent de mesures touchant l'évolution socio-économique interne, le commerce extérieur et la coopération avec le Tiers monde. Elles devraient tenir compte des objectifs, perspectives et aspirations des pays en développement quant à la nouvelle division internationale du travail.

Il est recommandé d'accorder une attention particulière à la création d'instruments d'analyse visant à faciliter ces politiques d'ajustement. Pour pouvoir élaborer des politiques préventives, les pays développés devraient procéder en permanence à des analyses structurelles ex post et à des études prospectives des changements structurels. A cet effet il leur faudra évaluer les incidences des divers facteurs des changements structurels dans l'industrie et suivre l'évolution de la situation dans les sous-secteurs industriels sous l'angle du progrès technique, de la demande finale et des échanges internationaux. Si l'on veut que l'ajustement soit opéré de façon systématique et éviter au maximum les bouleversements socio-économiques, il faut prendre en considération les coûts sociaux, les limitations à l'ajustement et ses implications; c'est là une condition préalable sine qua non d'une restructuration efficace et harmonieuse.

Pour faciliter le redéploiement industriel, les pouvoirs publics dans les pays industrialisés devraient accorder un appui aux entreprises industrielles. Ce faisant, ils permettraient aux petites et aux moyennes entreprises - qui n'ont ni l'expérience ni les ressources nécessaires pour assurer de leur propre initiative les transferts de ressources pouvant être investies, de savoir-faire, etc., aux pays en développement - de participer à la coopération industrielle internationale. L'une des formules possibles pour cet appui des pouvoirs publics au redéploiement industriel - qui pourrait être d'abord axé sur les pays en développement les moins avancés - consisterait à créer dans des pays développés un fonds public pour les prises de participation dans les pays en développement. Un tel fonds permettrait d'emprunter sur le marché financier des ressources supplémentaires disponibles pour l'investissement et pourrait également servir à financer des études de marché et de préinvestissement dans les pays en développement. Il compléterait ainsi les ressources nécessaires pour le redéploiement en s'ajoutant aux ressources pouvant être investies et autres des entreprises, et contribuerait en outre à diminuer les risques pour les entrepreneurs. On pourrait également l'utiliser expressément pour orienter les ressources vers telle ou telle région en développement.

Plutôt que de soutenir les industries en perte de vitesse par des mesures de protection et de faire supporter aux partenaires commerciaux les conséquences de la nécessité d'un ajustement, il faut adopter un ensemble de politiques et de mesures pour assurer l'ajustement en redistribuant au moment voulu les ressources au sein de l'économie nationale et pour redéployer certaines capacités industrielles vers les pays en développement.

Diverses mesures ont été ou peuvent être appliquées afin d'appuyer le processus d'ajustement dans les pays développés en facilitant l'acquisition de compétences nouvelles, en augmentant la mobilité de la main-d'oeuvre et en encourageant la mise au point et l'emploi de techniques qui permettent de fabriquer de nouveaux produits et d'utiliser de nouveaux procédés de production. Parmi ces mesures, la création de fonds publics pour le financement des ajustements structurels pourrait compléter efficacement le jeu des mécanismes du marché. Ces fonds devraient être intégrés à l'ensemble des politiques d'ajustement, tout en servant un objectif bien défini.

Il conviendrait d'instaurer, aux niveaux national et international, un échange régulier de données d'expérience et de vues concernant les politiques d'ajustement dans les pays développés et d'analyser les applications intérieures et internationales de ces politiques ainsi que leur compatibilité avec d'autres politiques et mesurss. Il est proposé à cet effet d'établir des mécanismes institutionnels appropriés.

Pour que les responsables de la prise de décisions dans les pays développés et dans les pays en développement puissent se maintenir au courant de l'évolution de l'industrie manufacturière dans le monde et des prévisions établies en la matière, il faut continuer à faire, au niveau international, des analyses prospectives des changements structurels^{51/}. Il est proposé que la communauté internationale poursuive l'étude a) des changements structurels dans les pays développés, b) des plans et perspectives d'industrialisation des pays en développement et c) de l'évolution des secteurs sur le plan mondial. Les pays développés - à économie de marché ou à économie planifiée - sont appelés à participer à ces activités. Les études en question, qui seraient regroupées et diffusées régulièrement, présenteraient une grande utilité pour l'élaboration de politiques d'ajustement dans les pays développés comme de stratégies et de politiques dans les pays en développement. Il conviendrait en outre d'instaurer à l'échelon international un échange de données pertinentes.

4.5.2 Expansion des activités d'information en matière de redéploiement

Il ressort d'études antérieures que l'on devrait développer les activités menées sur le plan international pour ce qui est d'accélérer le processus du redéploiement au niveau des projets et de fournir des informations en la matière aux parties intéressées. A cet effet, il est proposé de diffuser aux partenaires potentiels 1) des renseignements sur les plans de développement et les projets et 2) des données pertinentes sur la réglementation et les conditions en vigueur dans les pays en développement, les possibilités actuelles et prévues de redéploiement dans les pays développés et l'évolution de certains sous-secteurs industrisis à l'échelle internationale.

Au sein de l'ONUDI, le Bureau du programme de coopération en matière d'investissements exécute un programme de ce genre. Il a appelé l'attention d'un certain nombre d'entreprises intéressées des pays développés sur les moyens de coopérer à l'élaboration de projets souhaités par tel ou tel pays en développement et a mis ces entreprises en contact avec des partsnaires potentiels.

Il est proposé d'élargir et d'intensifier progressivement les activités menées dans ce domaine, de manière à créer un mécanisme central pour les divers fonds et institutions qui s'occupent du redéploiement sur un plan bilatéral.

^{51/} En application des résolutions 31/163 et 33/78 de l'Assemblée générale, le Secrétariat de l'ONUDI a entrepris une série d'études sur le redéploiement des industries des pays développés vers les pays en développement et sur l'ajustement structurel dans les pays développés. Le programme de recherche sur le redéploiement couvre de très nombreuses questions voisines interdépendantes. Il en est régulièrement rendu compte au Conseil du développement industriel et à l'Assemblée généraux (voir document ID/B/222).

CHAPITRE V - FLUX FINANCIERS INTERNATIONAUX
PRINCIPALES MESURES PROPOSEES

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Proposition No 1 : Agence internationale du financement industriel	5.4.1	126
Proposition No 2 : Fonds mondial d'encouragement à l'industrie	5.4.2.	132

PROGRAMMES D'APPUI RECOMMANDES

Recommandation No 2 : Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel	5.5.1	139
Recommandation No 3 : Instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque	5.5.2	141
Recommandation No 4 : Promotion des investissements à long terme liés aux accords de troc ou de règlement en produits	5.5.3	144

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE V - FLUX FINANCIERS INTERNATIONAUX

5.1 Introduction

La réorientation de la production industrielle vers le Sud, telle qu'elle est envisagée dans le Plan de Lima, exige une modification des structures mondiales en matière d'investissements, d'échanges, de mise au point et de diffusion des techniques. Etant donné l'importance des considérations financières dans chacun de ces domaines, il faudra, pour atteindre l'objectif de Lima, modifier également la structure du financement international. Enfin le total des ressources financières nécessaires dépassant largement les capacités d'épargne du monde en développement, le flux financier Nord-Sud devra être aussi régulier qu'important. Ainsi, le problème financier présente deux aspects :

- i) Trouver les moyens d'accroître le volume et d'améliorer les conditions des flux financiers Nord-Sud et Sud-Sud nécessaires à la réalisation des objectifs généraux du développement;
- ii) Déterminer les politiques, instruments et mécanismes financiers nécessaires pour apporter les modifications voulues à la structure Nord-Sud et Sud-Sud des investissements, des transferts de techniques et des échanges.

On notera que le présent chapitre traite exclusivement du financement extérieur. Des mesures importantes doivent également être prises au sein des pays en développement pour y accroître le taux de l'épargne et y réduire l'écart investissements-épargne, car la réalisation de l'objectif de Lima dépend avant tout des pays en développement eux-mêmes, qui devront dans une large mesure utiliser leurs propres ressources^{52/}.

5.2 Vue d'ensemble du système financier international

Deux séries de facteurs dominant depuis quelques années le système financier international, et continueront sans doute de le faire dans un avenir prévisible : il s'agit en premier lieu de l'accumulation de liquidité excédentaire dans les banques privées du Nord et, en second lieu, de la persistance d'une inflation importante, accompagnée d'une sérieuse instabilité des monnaies et des taux de change ainsi que d'une sous-utilisation prononcée des ressources humaines et des capacités de production. Il existe des liens complexes entre ces deux facteurs; pris ensemble, ils ont eu pour conséquence de rendre le système financier international plus sensible aux crises et de plus en plus fragile. Etant donné l'interdépendance de plus en plus marquée de l'économie mondiale, ce climat d'incertitude a rendu moins attrayants les investissements industriels, tant dans les pays industrialisés que dans le Tiers monde. Ainsi, dans les pays développés à économie de marché, l'inflation très sévère s'est trouvée associée à une stagnation des taux de croissance, ce qui explique le renforcement du protectionnisme dans le Nord, qui, à son tour, tend à aggraver la récession et à retarder les progrès du Sud.

^{52/} Sur cette question, voir le document de l'ONUDI l'Industrie mondiale depuis 1960 : progrès et perspectives, chapitre IX, Le financement du développement industriel, Vienne (1979).

Certaines des tendances susmentionnées sont brièvement illustrées ci-après.

L'évolution des prix fait l'objet du tableau 5 (1), d'où il ressort que, dans certains des principaux pays industrialisés à économie de marché, les prix à la consommation ont augmenté à un taux annuel moyen de plus de 10 % entre 1972 et 1977, contre 3,6 % entre 1960 et 1970. Le taux d'utilisation des capacités de production manufacturière fait l'objet de la figure A. On a calculé qu'il était en 1977 inférieur à 85 % dans certains des principaux pays industrialisés à économie de marché, chiffre sensiblement moindre que celui enregistré durant la période 1966-1974.

La combinaison de la hausse des prix, de la sous-utilisation des ressources et d'une croissance ralentie est désignée par le terme "stagflation". Sur le plan monétaire, celle-ci s'accompagne d'une extrême instabilité des taux de change et d'intérêt, comme il ressort des tableaux 5 (2) et 5 (3).

Ces facteurs ont été la cause d'un changement fondamental du système financier international, car la santé économique des principaux pays industrialisés à économie de marché s'en est fortement ressentie. L'évolution de la répartition des réserves officielles mondiales apparaît dans le tableau 5 (4): en 1960, un groupe de 11 pays industrialisés détenait 77 % des réserves officielles du FMI; en 1977, ce pourcentage était tombé à 50 %. Comme on peut le déduire de ce tableau, la position relative des divers pays au sein de ce groupe a subi elle aussi des profonds changements.

L'influence des pays industrialisés sur le système financier a encore été affaiblie par l'essor des marchés d'euro-crédits, où les dépôts dépassent maintenant le montant total des réserves officielles, y compris l'or et les réserves du FMI : environ 500 milliards de dollars en 1979 contre quelque 15 milliards de dollars en 1964. Ces marchés, qui sont apparus dans les années 50, sont constitués par des monnaies déposées sur des comptes bancaires hors du pays d'origine. La principale devise utilisée est le dollar des Etats-Unis (environ 80 % des fonds). Les autres monnaies sont le deutsche Mark, le franc français et le yen. Le tableau 5 (5) illustre la croissance des marchés d'euro-crédits.

Les dépôts sur ces marchés sont surtout à court terme : jusqu'à 90 % des fonds sont déposés pour des périodes nettement inférieures à un an. Les banques transnationales ont pu utiliser ces liquidités pour des prêts dont l'échéance varie compte tenu de l'offre et de la demande. A la fin de 1978, les échéances moyennes étaient de l'ordre de 7 à 10 ans (auparavant, elles s'étaient longtemps établies entre 3 et 5 ans). Les principaux déposants et emprunteurs sont maintenant les gouvernements des pays développés et des pays en développement, ainsi que les sociétés transnationales. On fixe les taux d'intérêt offerts en ajoutant une marge au taux interbanques, celui de Londres (taux LIBOR) et celui de Singapour (taux SIBOR). Ces taux de base sont calculés compte tenu du taux d'escompte fixé par la banque centrale du pays dans la monnaie duquel l'emprunt est libellé, ce qui explique les fluctuations considérables des taux d'intérêts demandés aux emprunteurs et proposés aux prêteurs. Les tableaux 5 (2) et 5 (3) donnent une idée de l'ampleur de ces fluctuations, et donc des incertitudes dans ce domaine. Ces phénomènes ainsi que les caractéristiques du marché, sont d'une importance essentielle pour les pays en développement, qui, depuis 1975, sont à l'origine de plus de 50 % des emprunts émis sur ce marché, comme il ressort du tableau 5 (6). Les changements qui peuvent se produire dans le fonctionnement de ce marché sont tout aussi importants pour ces pays, qu'ils soient déterminés par les lois du marché ou par les autorités des pays industrialisés à économie de marché.

Tableau 5 (1)

Dispersion des taux d'inflation
dans sept des principaux pays industrialisés : 1960-1977
(en pourcentage)

	<u>Taux moyen</u> <u>d'inflation 1/</u>	<u>Dispersion 2/</u>
1960-1970 (moyenne)	3,6	1,5
1972	5,3	1,1
1973	8,6	1,9
1974	14,6	5,4
1975	12,9	5,5
1976	10,0	4,5
1977	9,8	4,5
1972-1977 (moyenne)	10,2	3,8

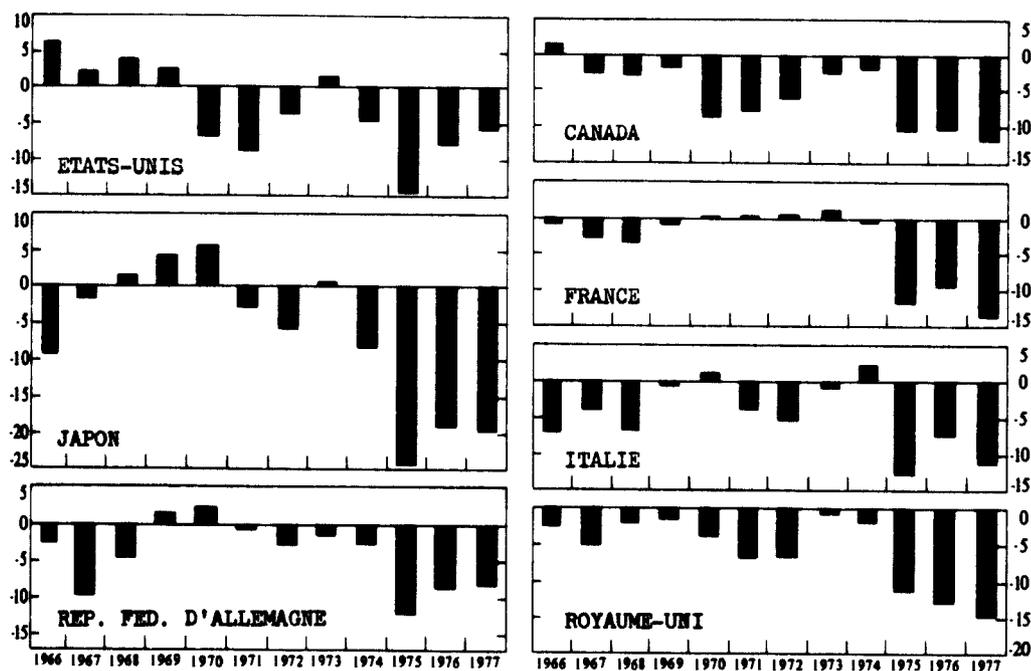
Source : FMI, Statistiques financières internationales.

1/ Rythme annuel moyen (non pondéré) de l'évolution des prix à la consommation aux États-Unis, au Canada, au Japon, en France, en République fédérale d'Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni.

2/ Pour mesurer la dispersion, on a utilisé l'écart standard du taux d'inflation entre les sept pays.

Figure A

Principaux pays industrialisés :
écarts de la production manufacturière, 1966-1977 1/
(en pourcentage de la production potentielle)



1/ Différence entre la production effective et la production potentielle.

Tableau 5 (2)

Indices des taux de change des principales devises
par rapport au dollar des Etats-Unis, 1975-1978
(premier trimestre de 1975 = 100)

	<u>DM</u>	<u>FS</u>	<u>Yen</u>	<u>FF</u>	<u>Livre</u> <u>Stg.</u>	<u>Lire</u>
1975 (1er trimestre)	100	100	100	100	100	100
1975 (2ème trimestre)	99,3	98,9	100,2	105,0	97,3	101,4
1975 (3ème trimestre)	91,6	93,5	98,4	98,4	89,1	96,0
1975 (4ème trimestre)	90,0	94,0	96,6	96,8	85,4	93,8
1976 (1er trimestre)	90,8	96,6	97,0	94,8	83,6	83,8
1976 (2ème trimestre)	91,4	99,8	98,0	91,1	75,6	74,1
1976 (3ème trimestre)	92,3	100,5	100,7	87,3	73,9	76,0
1976 (4ème trimestre)	97,1	101,8	99,8	88,2	69,1	73,9
1977 (1er trimestre)	97,6	98,9	102,7	86,0	71,7	72,2
1977 (2ème trimestre)	99,0	99,1	106,5	86,5	71,9	72,0
1977 (3ème trimestre)	101,3	103,9	110,1	87,6	72,6	72,2
1977 (4ème trimestre)	105,2	114,2	118,7	88,6	76,0	72,7
1978 (1er trimestre)	112,6	129,2	123,5	90,1	80,6	74,0
1978 (2ème trimestre)	112,8	130,0	132,9	93,0	76,7	74,0
1978 (3ème trimestre)	116,4	148,8	152,2	97,6	80,8	76,1
1978 (4ème trimestre)	124,8	153,2	154,0	99,6	83,0	76,6

Source : FMI, Statistiques financières internationales, avril 1979.

Tableau 5 (3)

TAUX D'INTERET DES DEPOTS EN EURO-DEVISES - JANVIER A DECEMBRE 1978
(Taux bancaires préférentiels à Londres, à la fin ou vers la fin du mois)

	1978											
	Jan.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
DOLLARS DES ETATS-UNIS												
Un mois	7,06	6,62	7,62	7,25	7,69	8,19	8,06	8,56	9,19	9,62	11,62	11,00
Trois mois	7,25	7,19	7,50	7,62	8,00	8,69	8,50	8,87	9,44	11,37	11,56	11,69
Six mois	7,62	7,62	7,81	7,87	8,44	9,19	8,81	9,25	9,69	11,87	11,87	12,31
Douze mois	7,87	7,94	8,00	8,00	8,56	9,19	9,00	9,25	9,69	11,87	11,62	12,00
DEUTSCHE MARK												
Un mois	2,87	3,19	3,31	3,31	3,44	3,31	3,44	3,31	3,31	3,12	3,37	3,19
Trois mois	2,94	3,19	3,31	3,31	3,44	3,37	3,50	3,44	3,56	3,50	3,69	3,31
Six mois	3,00	3,19	3,31	3,44	3,56	3,50	3,75	3,62	3,62	3,56	3,94	3,69
Douze mois	3,19	3,19	3,31	3,50	3,69	3,69	4,00	3,87	3,75	3,75	4,12	3,81
FRANC SUISSE												
Un mois	0,31	0,12	0,44	0,62	1,06	1,31	1,56	0,44	0,50	0,00	0,19	-0,06
Trois mois	0,75	0,31	0,56	0,87	1,31	1,50	1,69	0,69	0,94	0,12	0,31	0,00
Six mois	1,37	0,50	0,81	1,19	1,62	1,94	2,00	1,06	1,06	0,31	0,56	0,12
Douze mois	2,00	1,00	1,25	1,44	1,87	2,19	2,19	1,19	1,31	0,62	1,44	0,62
LIVRE STERLING												
Un mois	6,75	7,00	6,87	10,00	10,00	10,75	10,75	11,00	12,37	10,50	12,87	12,00
Trois mois	6,75	7,69	7,37	10,12	10,56	11,37	10,87	11,37	12,75	11,87	13,50	12,62
Six mois	7,25	8,12	8,00	10,37	11,12	12,00	11,25	11,75	13,00	12,62	14,06	13,25
Douze mois	7,56	8,37	8,31	10,37	11,81	12,12	11,50	11,75	12,75	12,87	13,87	13,00
FRANC FRANCAIS												
Un mois	11,50	12,00	8,87	8,87	9,00	9,87	8,37	8,00	11,25	7,00	8,12	10,50
Trois mois	13,25	12,87	8,87	9,37	9,25	10,00	9,12	8,87	10,25	8,75	9,19	9,87
Six mois	13,37	12,00	9,37	9,75	9,75	10,37	9,87	9,37	10,25	10,00	9,31	9,87
Douze mois	13,37	12,00	9,87	10,37	10,50	11,00	10,37	10,00	10,25	10,87	10,37	10,25
YEN JAPONAIS												
Un mois	2,12	2,69	-25	1,50	2,44	2,56	0,44	1,19	2,81	0,75	0,31	-69
Trois mois	2,94	2,50	1,19	2,12	2,69	2,94	1,56	2,50	2,81	2,44	0,31	0,62
Six mois	3,31	3,25	2,56	2,87	3,31	3,62	2,31	2,81	3,12	3,31	2,37	1,87
Douze mois	3,50	3,50	3,62	3,81	3,94	4,12	2,87	3,25	3,25	3,31	2,94	2,19

Source : World Financial Markets, Morgan Guaranty Trust Company, New York.

Tableau 5 (4)

Répartition des réserves de 11 pays industrialisés
à la fin des années 1960 et 1970 à 1977
(en milliards de DTS)

	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>
Pays industrialisés									
Allemagne, République fédérale d'	7,0	13,6	17,2	21,9	27,5	26,5	26,5	30,0	32,7
Belgique-Luxembourg	1,5	2,8	3,2	3,6	4,2	4,4	5,0	4,5	4,7
Canada	2,0	4,7	5,3	5,6	4,8	4,8	4,5	5,0	3,8
Etats-Unis	19,4	14,5	12,1	12,1	11,9	13,1	13,6	15,8	16,0
France	2,3	5,0	7,6	9,2	7,4	7,2	10,8	8,4	8,4
Italie	3,3	5,4	6,3	5,6	5,3	5,7	4,1	5,7	9,6
Japon	1,9	4,8	14,1	16,9	10,2	11,0	10,9	14,3	19,1
Pays-Bas	1,9	3,2	3,5	4,4	5,4	5,7	6,1	6,4	6,6
Royaume-Uni	5,1	2,8	8,1	5,2	5,4	5,7	4,7	3,6	17,3
Suède	0,5	0,8	1,0	1,5	2,1	1,4	2,6	2,1	3,0
Suisse	2,3	5,1	6,4	7,0	7,1	7,4	8,9	11,2	11,4
Total des tous les pays industrialisés	47,2	62,2	84,8	93,0	91,2	92,7	97,7	107,0	132,7
Total de tous les pays membres du FMI	61,2	93,2	123,2	146,8	132,6	180,2	194,5	222,4	262,8

Source : FMI, Statistiques financières internationales.

Tableau 5 (5)

Croissance du marché des euro-crédits, 1965-1979
(en milliards de dollars des Etats-Unis)

<u>Fin de la période</u>	<u>Total</u>	<u>Augmentation en pourcentage par rapport à l'année précédente</u>	<u>Part du dollar des Etats-Unis (en pourcentage)</u>
1965	15,1	-	77
1966	19,9	32	81
1967	24,5	23	81
1968	37,4	53	81
1969	57,8	55	82
1970	78,3	35	77
1971	100,1	28	71
1972	131,8	32	75
1973	187,6	44	70
1974	214,1	14	73
1975	258,1	20	74
1976	286,8	11	76
1977	321,0	12	78
1978	392,6	22	81
1979	500 (estimation)	n.d.	n.d.

Sources : 1965-1975, P.A. Wellons, Les emprunts des pays en développement sur le marché des euro-monnaies, première partie, tableau 1, OCDE, Centre du développement, Paris (1977).

1976-1978, chiffres calculés sur la base du document EC 181/78⁴, Les emprunts sur les marchés internationaux de capitaux, Banque mondiale, Washington, D.C. (1979).

Tableau 5 (6)

Emprunts des pays en développement sur le marché des euro-crédits,
1973-1979

Année	Total des emprunts annuels (en milliards de dollars des Etats-Unis)	Emprunts des pays en développement (en milliards de dollars des Etats-Unis)	Emprunts des pays en développement, en pourcentage des emprunts totaux
1973	20,8	7,0	34
1974	28,5	9,7	34
1975	20,6	12,5	61
1976	28,7	17,3	60
1977	34,2	20,3	59
1978	71,6	37,9	53
1979	environ 100 (estimation)	n.d.	n.d.

Source : Banque mondiale, Emprunts sur les marchés internationaux de capitaux, divers numéros.

5.2.1 Questions et problèmes particuliers

1) La structure des flux financiers en direction des pays en développement s'est sensiblement modifiée. Les capitaux extérieurs nets reçus par les pays en développement sont passés de 20,4 milliards de dollars en 1972 à 57,1 milliards de dollars en 1977, soit une augmentation de quelque 23 % par an à prix courant, ou 9 % par an à prix constant.

Entre 1970 et 1977, le montant total de l'apport étranger à tous les pays en développement, y compris l'Europe du Sud, a presque quadruplé, passant de 16,7 milliards de dollars à 63,9 milliards de dollars. Dans le même laps de temps, l'APD a un peu plus que doublé, (de 8 milliards de dollars à 19,5 milliards de dollars) alors que les prêts consentis aux conditions du marché quintuplaient (de 8,7 milliards de dollars à 44,7 milliards de dollars). A prix constant, l'APD a augmenté de moins de 3 % par an durant la période 1970-1977, la majeure partie de cet accroissement étant imputable à des prêts non assortis de conditions de faveur. Pour l'essentiel, l'augmentation de l'apport extérieur total aux pays en développement est due à des sources : en effet, les prêts en euro-monnaies ont été presque aussi importants que l'ADP, qui est cependant restée la première source de financement extérieur, les apports respectifs s'établissant à 17,8 milliards de dollars et 19,5 milliards de dollars respectivement durant l'année^{53/}. Les prêts consentis aux conditions du marché représentaient plus de 85 % du financement industriel extérieur en 1977.

^{53/} Selon des chiffres révisés, les prêts en euro-monnaies s'établiraient à 21,8 milliards de dollars en 1977, dépassant ainsi l'APD. Voir Banque mondiale, Les emprunts sur les marchés internationaux de capitaux, EC-181/784, mars 1979.

Le rapide accroissement des flux financiers internationaux signifie qu'en 1977 les pays de l'OCDE ont enregistré au total des sorties nettes de capitaux représentant plus de 1 % de leur PNB. L'APD ne s'est cependant élevée qu'à 0,31 % du PNB, soit moins que durant certaines des années précédentes. La contribution des pays à économie planifiée a été nettement inférieure, relativement, à celle des pays membres de l'OCDE. Par contraste, l'aide des pays de l'OPEP a, chaque année depuis 1974, représenté plus de 2 % de leur PNB.

On a assisté à une polarisation des emprunts des pays en développement, le financement à des conditions de faveur s'orientant de plus en plus vers les pays les moins avancés, alors que les autres pays en développement ont davantage recours à des prêts consentis aux conditions du marché. Cela est dû en partie à l'évolution des politiques de prêt des institutions d'aide bilatérales et multilatérales, qui, de plus en plus, réservent les prêts de faveur au développement rural et à la satisfaction des besoins essentiels des pays les plus pauvres, et en partie à l'amélioration des perspectives d'investissements dans les pays en développement à revenus plus élevés et au renforcement de la réputation de solvabilité de ces pays. Pour leur développement industriel, ces pays en développement à revenus relativement élevés doivent de plus en plus recourir à des sources de financement non libérales, telles que les emprunts bancaires internationaux, les investissements étrangers privés et les crédits à l'exportation.

On estime que quelque 18 % du total des investissements intérieurs bruts des pays en développement ont été consacrés à l'industrie soit, d'après les calculs de l'ONUDI, environ 30 milliards de dollars en 1975, au prix de 1975^{54/}. En raison du phénomène de fongibilité les apports extérieurs libérant des ressources utilisables dans d'autres secteurs de l'économie, il est difficile d'évaluer avec précision la part des investissements extérieurs dans l'industrie, mais on pense qu'elle était en 1975 de quelque 11 milliards de dollars, soit à peu près le tiers des investissements totaux. En 1977, cette part a peut-être atteint 14 milliards de dollars, soit environ 40 % du total.

A ce propos, on notera que, d'après les statistiques disponibles en ce qui concerne les euro-crédits, environ 15 % seulement des emprunts des pays en développement, durant la période 1976-1978, ont été contractés directement par des entités industrielles, les autres emprunteurs étant principalement le secteur bancaire et financier ainsi que le secteur du pétrole et du gaz naturel^{55/}. Il est cependant probable que les institutions financières représentent au secteur industriel une partie considérable de cet apport extérieur. Pour ce qui est du secteur du pétrole et du gaz naturel, on sait que, dans de nombreux pays en développement, les entreprises de ce secteur ont des liens importants avec les secteurs du traitement industriel et même de la production manufacturière, notamment par le biais de la prospection de pétrole et de gaz naturel. Si cette dernière activité n'est pas strictement considérée comme une activité industrielle, on peut cependant imaginer qu'une partie considérable de l'apport financier extérieur qu'elle reçoit est investie dans des activités manufacturières.

^{54/} Voir ONUDI, op. cit., page 288 (version anglaise) et Financial Flows : Statistical Background, document préparé pour la présente étude par un consultant, M. R.A. Kitchen.

^{55/} Voir Banque mondiale, Les emprunts sur les marchés internationaux de capitaux, EC/181/784, Washington, D.C. (1979).

Ainsi, si l'on considère les emprunts en euro-crédits destinés aux institutions financières, ainsi qu'au secteur du pétrole et du gaz naturel, les prêts industriels dépassent sans doute largement 40 % du total^{56/}.

ii) Les investissements nécessaires pour atteindre l'objectif de Lima exigent une augmentation substantielle des apports de capitaux. D'après les dernières estimations de l'ONUDI, il faudra sans doute, pour atteindre l'objectif de Lima, investir chaque année dans le secteur industriel des pays en développement quelque 450 à 500 milliards de dollars d'ici à l'an 2000, soit, pour tous les secteurs, un total d'environ 2 000 milliards de dollars (à prix constants de 1975). Ainsi, la part des investissements consacrés à l'industrie devra passer de quelque 18 % en 1975 à 22 ou 25 % d'ici à l'an 2000 : il faudra donc accorder une priorité plus grande à l'industrie qu'aux autres secteurs.

Le montant exact des apports totaux nécessaires dépendra du taux de l'épargne dans les pays en développement, de la convertibilité de leur monnaie, de leur balance commerciale et des sorties de capitaux au titre du remboursement des emprunts et du paiement des intérêts et des dividendes. Toute projection de ces variables sur une période de 20 ans ne peut, au mieux, qu'indiquer un ordre de grandeur. Les projections faites par le Secrétariat de l'ONUDI, mentionnées au chapitre III ci-dessus, font apparaître une augmentation du rapport investissements/PNB des pays en développement, qui passerait de quelque 20 % en 1975 à plus de 30 % en l'an 2000. Le taux intérieur de l'épargne, quant à lui, n'atteindra sans doute qu'environ 25 % en l'an 2000^{57/}. L'épargne serait donc nettement insuffisante, et ce déficit devra être comblé par des apports extérieurs. Si l'on suppose une APD correspondant à 1 % du PNB des pays industrialisés, on peut estimer le solde des fonds nécessaires à au moins 750 milliards de dollars, contre 60 milliards de dollars en 1975^{58/}. Comme il est indiqué au chapitre IX ci-dessous, les projections prévoient un déficit du commerce des produits manufacturés. Si ce déficit était comblé, il faudrait nettement moins de 500 milliards de dollars. Il faudra donc consentir des efforts importants pour libérer les fonds nécessaires à la réalisation de l'objectif de Lima (on notera que les chiffres ci-dessus sont tous en dollars constants de 1975, que la Chine ne figure dans aucun des groupes de pays retenus et que les chiffres concernent l'ensemble de l'économie et non le secteur manufacturier seulement).

iii) Le fardeau de la dette des pays en développement et du service de cette dette est lourd et s'alourdit rapidement. La dette totale des pays en développement est passée de 74 milliards de dollars en 1970 à 244 milliards à la fin de 1977. Durant la même période, le service annuel de la dette est passé de 9 milliards de dollars à 36,6 milliards^{59/}. Ainsi, si la dette a triplé, son service a quadruplé, à mesure que se raréfiaient les prêts assortis de conditions de faveur, que se raccourcissaient les échéances et que s'élevaient les taux d'intérêts. La variation des taux d'intérêts des emprunts commerciaux rend plus difficiles

^{56/} Banque mondiale, op. cit.

^{57/} Voir le document établi pour cette étude par R. Kitchen, Financial Flows, Statistical Background.

^{58/} D'autres hypothèses tiennent compte, entre autres facteurs, du paiement des intérêts et des dividendes, qui correspondrait à quelque 400 milliards de dollars.

^{59/} Ce chiffre englobe les pays d'Europe du Sud, dont la dette, à la fin de 1976, était de 19,2 milliards de dollars et dont le service de la dette durant la même année représentait 3,2 milliards de dollars.

les prévisions, et donc le service de la dette pour les pays emprunteurs. En outre, la dépendance à l'égard d'un financement privé à moyen terme, qu'il s'agisse de crédits à l'exportation ou d'euro-crédits, entraîne le regroupement des échéances.

Le problème de la dette n'est d'ailleurs pas également réparti entre les pays en développement^{60/}. A la fin de 1976, plus du tiers de la dette était imputable à quatre emprunteurs (Brésil, Mexique, Inde et Indonésie) et deux tiers à 20 emprunteurs. Pour la plupart, ces pays comptent sur une croissance économique rapide pour continuer de servir une dette de plus en plus lourde. Mais les petits emprunteurs - une cinquantaine de pays - sont plus vulnérables, bien que leur dette soit relativement moins importante, car l'insuffisance de leur diversification économique les expose à de soudains problèmes de balance des paiements en cas de chute inattendue des recettes d'exportation ou de hausse des importations.

Les problèmes du service de la dette sont parfois dus à des circonstances indépendantes des pays intéressés. La solvabilité de nombreux pays en développement est affectée par certains changements soudains, échappant à leur volonté, tels qu'une variation du prix des produits de base, un ralentissement de l'activité économique internationale, les difficultés d'accès aux marchés ou les catastrophes naturelles. Pourtant, les banques ont moins perdu sur leurs prêts aux pays en développement, ces dernières années, que sur leurs prêts intérieurs. Les premiers de ces prêts ont même été extrêmement rentables pour les banques transnationales : en 1976, plus de la moitié des recettes totales des 10 principales banques des Etats-Unis provenait de prêts en euro-monnaies, qui avaient quadruplé par rapport aux 5 années précédentes. En 1977, environ 70 % des recettes totales des deux plus grandes banques de New York provenaient de leurs prêts à l'étranger. Les données relatives aux principales banques européennes font également apparaître que leurs opérations extérieures leur ont rapporté des profits similaires. On notera que sur l'ensemble des emprunts négociés sur les marchés des euro-monnaies, plus de la moitié ont été contractés par les pays en développement en 1976, 1977 et 1978. L'expérience des 12 pays en développement dont le calendrier de la dette a été ajusté entre 1965 et 1978 semble indiquer que le FMI devrait adopter à l'avenir une optique plus souple et plus libérale.

iv) Les modifications de la politique appliquée par les pays industrialisés à leurs propres marchés financiers ont souvent de fortes répercussions sur le volume et les conditions du financement dans les pays en développement. Les gouvernements des pays industrialisés recourent fréquemment les pratiques telles que l'encadrement du crédit, le plafonnement des taux d'intérêt, le contrôle des flux internationaux de capitaux et d'autres interventions sur le marché financier, soit à des fins de politique intérieure, soit pour équilibrer leur balance des paiements. Une modification de la réglementation en la matière peut avoir des conséquences critiques. En effet, des mesures réglementaires visant à assurer l'équilibre des banques transnationales risquent d'avoir pour résultat involontaire un changement soudain du volume des fonds offerts à divers pays en développement, ce qui peut déclencher le type de crise que ces mesures réglementaires visaient justement à prévenir^{61/}. En outre, étant donné

^{60/} Voir ONUDI, *op. cit.*, pages

^{61/} Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde, 1978, Washington, D.C., 1978.

la fragilité et l'instabilité actuelles du système financier international, de telles crises ne sont pas faciles à isoler et risquent de s'étendre aux autres pays. C'est pourquoi, les discussions actuelles sur la réglementation du marché des euro-monnaies risquent d'avoir de graves incidences sur les emprunts des pays en développement. Certains pays industrialisés ne sont sans doute pas conscients de ces effets ou, s'ils le sont, y accordent peu d'attention.

v) La tendance actuelle va à l'encontre d'une augmentation de l'aide publique au développement industriel. Cette aide, de plus en plus réservée aux pays les plus pauvres, à leur développement rural et à la satisfaction de leurs besoins fondamentaux, se détourne par là même du développement industriel. Durant la période 1975-1978, les prêts de la Banque mondiale à l'industrie et aux sociétés de financement du développement industriel ont baissé, tant dans l'absolu que relativement, tombant de 33 % à 20 % des prêts totaux en 1978; on a cependant assisté à une légère reprise en 1979.

Tableau 5 (7)

Prêts du groupe de la Banque mondiale à l'industrie, 1975-1978
(en millions de dollars des Etats-Unis)

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
DDIF/FSD ^{a/}	543,7	743,6	756,2	909,9	676,8
Prêts à l'industrie (directs)	760,3	606,0	587,0	391,8	842,5
Prêts "hors-projet"	520,0	229,0	216,5	155,0	381,5
SFI ^{b/}	211,7	245,3	258,9	338,4	419,3
Total des prêts à l'industrie	2 035,7	1 823,9	1 818,6	1 795,1	2 320,1
Total des prêts BIRD/AID/SFI	6 107,5	6 877,7	7 175,7	8 749,1	10 288,1
Prêts à l'industrie en pourcentage des prêts totaux BIRD/AID/SFI	33,3 %	26,5 %	25,3 %	20,5 %	22,6 %

a/ Prêts de la BIRD.

b/ Ces chiffres sont supérieurs aux investissements réels de la SFI dans le secteur industriel, car une petite partie de ces investissements est utilisée à des fins non industrielles.

Source : Rapport annuel de la SFI et de la Banque mondiale (les chiffres pour 1979 sont des estimations établies par la Banque).

Une bonne part de l'aide publique au développement industriel reste liée à l'achat de biens d'équipement, ce qui en réduit la valeur et cause une distorsion des programmes de développement. En outre, une aide publique liée à l'importation de biens d'équipement du Nord fait obstacle à l'évolution de la structure des investissements, de la répartition des ressources et de la production, et continue de favoriser un flux Nord-Sud de biens à forte intensité de capital plutôt que les diverses sources nationales, les nouveaux pays en développement fournisseurs de biens d'équipement et les techniques à moins forte intensité de capital.

vi) Les banques transnationales prennent de plus en plus d'importance en tant que sources de financement, car elles sont relativement faciles d'accès (par rapport aux institutions de financement multilatérales) et leurs mécanismes de prêt sont plus souples. Les emprunts nets auprès des banques transnationales sont passés de 0,6 milliard de dollars en 1970 à 37,9 milliards de dollars en 1978, ce qui a accru le pouvoir de ces banques sur le marché, mais, surtout, expose les emprunteurs des pays en développement à certains risques en ce qui concerne le refinancement, les banques commerciales ne pouvant ou ne voulant pas toujours maintenir les conditions du crédit et désirant soit rapprocher les échéances, soit réduire le volume total des prêts. Il arrive en effet que la situation économique des banques subisse des changements, de même que les politiques des gouvernements des pays industrialisés à l'égard des prêts bancaires à l'étranger. Cette question devrait donc figurer à l'ordre du jour des débats internationaux. En outre, l'importance accrue des banques commerciales a pour effet de renforcer la prépondérance presque exclusive du service de la dette dans les pays en développement, au détriment du financement des entreprises. L'un des résultats est que les gouvernements, en tant qu'emprunteurs, supportent la majorité des risques liés au financement des projets. En outre, l'aide étrangère n'étant pas liée à des projets industriels donnés, l'investisseur ou le prêteur étranger s'intéressent moins aux résultats de ces projets, ce qui est peu propice à la qualité des prestations des fournisseurs en biens d'équipements, en techniques ou en conseils de gestion.

vii) Les nouveaux mécanismes financiers internationaux semblent plus favorables aux grands emprunteurs qu'aux petits, les grands emprunteurs disposant de plus de moyens et intéressant donc plus la communauté financière internationale; il est en effet moins risqué de prêter à des entités importantes, et l'on peut également réaliser ainsi des économies d'échelle. La préférence donnée aux grands emprunteurs a des incidences, non seulement sur les perspectives d'emprunt des pays sur le marché international, mais également sur celles des entreprises dans chaque pays : la plupart des pays du Tiers monde, de même que leurs entreprises industrielles, sont en effet de faibles dimensions. Ainsi, le système financier international actuel conduit à une forte concentration du pouvoir économique dans quelques pays clefs et dans quelques groupes clefs de certains pays, ce qui donne aux banques transnationales une prédominance presque absolue.

viii) Parmi les pays en développement, beaucoup dissuadent explicitement ou implicitement certaines entreprises ou firmes d'entretenir des relations financières internationales. Les entités financières gouvernementales ou quasi gouvernementales empruntent elles-mêmes sur le marché international, et canalisent les fonds ainsi obtenus vers les entreprises. Comme par ailleurs les pays en développement sont de plus en plus nombreux à réserver certains secteurs clefs de l'économie à des entreprises publiques ou mixtes, il devient difficile de faire une distinction entre l'entreprise et l'Etat, et donc de déterminer si les fonds empruntés sur le marché international sont utilisés économiquement et efficacement. Cela ne pose pas de problèmes pour les pays du Tiers monde qui ont mis au point des systèmes efficaces de répartition des capitaux et de contrôle des activités des entreprises publiques, mais ces pays sont rares. Etant donné les problèmes croissants que pose la gestion des grandes entreprises orientées vers l'étranger, notamment lorsque entrent en jeu les sociétés transnationales - qu'elles soient propriétaires ou partenaires contractuelles - il importe de mettre au point de nouveaux instruments financiers permettant de nouer des liens financiers internationaux à l'échelon du projet ou de l'entreprise, même dans les pays où les investissements privés étrangers directs sont impossibles ou indésirables.

ix) L'absence d'institutions financières basées dans le Sud et de liens financiers Sud-Sud empêche le développement de centres financiers dans le Sud et renforce la dépendance du Sud à l'égard du Nord. Les pays en développement se heurtent à de nombreux problèmes lorsqu'ils veulent mobiliser les fonds nationaux, et notamment à l'insuffisance du revenu par habitant et de l'épargne^{62/}. Bien que dans ces pays les revenus soient en général faibles, il y existe des sources d'investissement qui pourraient théoriquement être mobilisées pour le développement industriel afin de réduire, ne serait-ce que légèrement, la dépendance de ces pays à l'égard du Nord et de contribuer à la réalisation de l'objectif de Lima. En général, cependant, cette mobilisation n'a pas porté ses fruits. Trop souvent, il s'est avéré que les capitaux étaient plus mobiles internationalement, au sein d'un secteur donné, qu'ils ne l'étaient entre secteurs sur le plan national. Ainsi les ressources accumulées par les entrepreneurs des pays en développement grâce aux transactions de produits de base et de devises, au commerce d'importation et d'exportation, au revenu des bons de l'Etat et aux opérations immobilières tendent à être réinvesties dans ces mêmes secteurs, laissant un vide sur le marché des capitaux des pays en développement pour les investissements industriels à long terme, vide que les capitaux étrangers doivent combler. En outre, ces entrepreneurs des pays en développement expatrient souvent leurs bénéfices - qu'ils investissent dans l'immobilier, dans la spéculation sur les produits de base et dans l'achat de bons des gouvernements des pays industrialisés - plutôt que de courir le risque d'investir à long terme dans les secteurs de production de leur pays. Le développement des institutions, des marchés et des instruments financiers du Sud ne garantirait naturellement pas un accroissement du flux Sud-Sud de capitaux, mais il renforcerait cette possibilité et semble donc en être une condition préalable.

Bien qu'avec l'apparition du Nouvel Ordre économique international, dont l'OPEP est une manifestation, le Sud ait vu s'améliorer ses perspectives d'indépendance financière, l'utilisation des excédents financiers pour le développement industriel du Sud s'est heurtée à deux principaux obstacles. Le premier de ces obstacles est que le secteur industriel de certains pays en développement exportateurs de pétrole a des besoins financiers considérables, ce qui laisse peu de fonds pour les investissements à l'étranger. Mais, même en supposant que l'on puisse aplanir cet obstacle, il subsiste une autre difficulté : c'est que les pays en développement disposant d'excédents de capitaux préfèrent en général les investir par l'intermédiaire des banques, institutions ou entreprises industrielles du Nord. Il importe donc de convaincre les investisseurs qu'il est aussi sûr et aussi rentable d'investir dans le secteur industriel et dans les institutions du Sud. L'autonomie collective exige, non seulement que l'on modifie les priorités en matière d'investissements, d'un point de vue tant géographique que sectoriel, mais aussi que l'on crée des institutions et des instruments financiers basés au Sud et pouvant efficacement contribuer à la modification de la structure des investissements. L'importance que revêt la création d'institutions financières basées au Sud va d'ailleurs bien au-delà de la question des excédents actuels d'un petit groupe de pays en développement. A l'heure actuelle, les pays en développement qui éprouvent des difficultés dues à la modification du calendrier de leur dette ou à leur balance des paiements dépendent par trop des banques transnationales et des agences bilatérales basées au Nord, et que dominent les pays industrialisés. En outre, l'exportation des produits

^{62/} Pour une brève étude de ces problèmes, voir ONUDI, op. cit., pages 301 à 314 (version anglaise).

manufacturés des pays en développement se heurte à des difficultés dues avant tout à l'insuffisance des mécanismes nationaux d'assurance et de crédit à l'exportation, qui ne sont pas comparables à ceux du Nord. Il faut donc envisager non seulement un élargissement de la notion d'union régionale de paiement, peut-être à l'échelon interrégional, mais également la mise sur pied de mécanismes autonomes de crédit à l'exportation. Il apparaît urgent d'installer de nouveaux mécanismes institutionnels ayant pour objectif premier de réduire la dépendance financière des pays en développement à l'égard des pays industrialisés. C'est dans ces mécanismes que s'incarnera le Nouvel Ordre financier international.

5.3 Principes directeurs de la coopération future

On peut élaborer divers scénarios pour l'instauration du Nouvel Ordre économique international, selon que l'on donne la priorité au renforcement de l'autonomie collective du Tiers monde ou à l'amélioration de la situation du Sud dans le cadre de l'interdépendance mondiale. En fait, cependant, ces deux stratégies doivent se renforcer mutuellement, et la distinction n'est faite que pour faciliter l'analyse. Dans le domaine financier, elles pourraient se concrétiser par l'adoption de nouvelles dispositions facilitant le transfert direct des excédents du Sud vers les emprunteurs du Sud, afin de renforcer l'autonomie collective de cette région, ou par l'amélioration des conditions de l'intégration Sud-Nord en mettant l'accent sur la coopération.

Etant donné les objectifs du Nouvel Ordre économique international, on pourrait envisager deux types de mesures simultanées : l'élaboration d'une stratégie du développement fondée sur le renforcement des relations Sud-Sud, et la mise sur pied d'un meilleur système fondé sur l'interdépendance, différent, de par son essence même, de l'ancien ordre économique. Ces deux voies ne sont pas opposées; on peut même penser que la première suivra la seconde et la remplacera graduellement dans le Sud au fur et à mesure que se renforcera l'autonomie collective.

5.3.1 Un Nouvel Ordre financier grâce à la coopération Sud-Sud : l'autonomie collective du Tiers monde

Les exigences du Sud concernant l'instauration du Nouvel Ordre économique international forment un tout cohérent, fondé sur l'idée que le meilleur moyen de financer l'industrialisation et la modernisation du Sud est de procéder à un ajustement substantiel et durable des prix des matières premières, associé à une réduction de la dette et à l'octroi de conditions plus favorables pour les transferts internationaux de techniques.

Le rôle des pays membres de l'OPEP

On envisage souvent, pour réaliser les objectifs financiers du Nouvel Ordre économique international, de mobiliser certains excédents, tels que ceux des pays en développement exportateurs de pétrole. A cet égard, l'ajustement des prix pétroliers d'octobre 1973 a été un tournant important dans l'histoire financière, voire politique, du monde. Certains pays du Sud ont vu dans l'action collective de l'OPEP un modèle sur lequel pourraient être formées d'autres associations de fournisseurs de produits de base, dans le but d'améliorer les termes de l'échange Sud-Nord et de constituer au Sud une réserve de ressources financières pour atteindre les objectifs économiques de cette région. Cependant, bien peu a été fait jusqu'ici

sur cette voie. En effet, le cas de l'industrie pétrolière est unique sur bien des points, et ses excédents se sont dans une certaine mesure épuisés, érodés par l'inflation. On pourrait cependant leur insuffler une nouvelle vie et leur donner un rôle fondamental dans la restructuration financière qu'exige le Nouvel Ordre économique.

Les profits qui paraissent possibles pour certains pays du Tiers monde ne doivent d'ailleurs pas faire oublier les autres problèmes. Les excédents du Sud, pour la plupart libellés en dollars, sont canalisés, par l'intermédiaire des banques transnationales du Nord, vers les producteurs de pétrole déficitaires en capitaux ainsi que vers les pays du Tiers monde semi-industrialisés. A long terme, cette situation devrait changer : les institutions bancaires et financières du Tiers monde se développeront suffisamment pour canaliser elles-mêmes ces fonds. Il serait possible aussi d'élaborer de nouveaux instruments financiers qui permettraient de diriger ces fonds directement vers les utilisateurs du Sud, renforçant ainsi l'autonomie collective du Sud sur laquelle est fondé le Nouvel Ordre économique. Ces nouveaux apports n'auraient pas pour but de financer à des conditions de faveur les pays les moins avancés : l'OPEP s'est déjà montrée extrêmement généreuse dans ce domaine^{63/}. Les nouveaux mécanismes financiers permettraient avant tout de faciliter l'octroi de prêts aux conditions du marché, afin de promouvoir le développement industriel sur une grande échelle. Favorisant une véritable formation de capital, ils permettraient aussi aux quelques pays en développement excédentaires de réduire les risques inhérents à la dépendance de leurs excédents à l'égard du Nord.

Il y a d'excellentes raisons économiques, pour consacrer une partie importante de ces excédents à des prêts à long terme et à d'autres formes de financement de portefeuilles avec possibilité de participation dans les pays en développement. D'abord, certains investissements dans ces pays, étant donné leurs ressources naturelles et leurs autres richesses économiques, encore inexploitées, peuvent avoir un rendement beaucoup plus élevé que les placements dans le monde occidental : les frictions financières, les imperfections du marché, le manque d'information etc., cachent parfois des possibilités d'investissements attrayantes. Ensuite, les investissements dans des pays dont le potentiel de croissance est élevé - et le secteur industriel de certains pays en développement s'est accru, ou peut s'accroître à un rythme beaucoup plus rapide que celui des pays industrialisés - peuvent être extrêmement rentables. Enfin, il est bon de diversifier ses placements, afin de réduire les risques. Il est vrai que les investissements dans les pays en développement passent souvent pour dangereux. Mais, en concentrant leurs placements dans un petit nombre de centres financiers occidentaux, les pays en développement exportateurs de pétrole sont à la merci des mesures que peuvent prendre les pays industrialisés. On remarquera à ce propos qu'aucun accord n'a été conclu avec ces pays, lors de la Conférence internationale sur la coopération économique (Paris, 1977), sur la protection des avoirs financiers des pays en développement exportateurs de pétrole^{64/}.

^{63/} Voir ONUDI, *op. cit.*

^{64/} Assemblée générale des Nations Unies : Développement et coopération économique internationale : application des décisions adoptées par l'Assemblée générale à sa septième session extraordinaire. Rapport de la Conférence sur la coopération économique internationale, A/31/478/Add.1, 9 août 1977, page 148.

5.3.2 Un Nouvel Ordre financier grâce à l'interdépendance mondiale

Jusqu'ici, dans les débats relatifs au financement international du développement, l'attention se portait surtout sur les moyens d'accroître le volume de l'aide financière, dont une bonne partie était offerte à des conditions de faveur. Maintenant que le financement se fait de plus en plus aux conditions du marché, la maximisation du volume des apports financiers extérieurs n'est plus l'essentiel : le rendement des investissements doit dépasser le coût des emprunts, et il faut pour cela procéder à des calculs économiques approfondis. Pour fixer le volume de l'aide extérieure, il importe de mettre en regard les ressources supplémentaires que cette aide permet de libérer pour la consommation ou l'investissement, et le poids qu'elle fait peser sur les ressources futures; ce poids dépend, non seulement du volume total de la dette extérieure, mais aussi du rapport entre le service de la dette et les ressources qui seront disponibles à cette fin dans des conditions données, compte tenu de l'évolution des recettes et des dépenses. Il faut donc qu'il y ait interaction étroite entre les décisions relatives aux sources de financement, aux conditions de ce financement et à son volume. On peut ainsi déterminer un ensemble complexe de principes directeurs.

Les innovations ou l'élargissement de la coopération devraient viser à :

- i) Stabiliser les apports de fonds extérieurs et prévenir toute interruption soudaine dans ces apports;
- ii) Elargir le choix des pays en développement, qu'il s'agisse des sources ou des conditions du financement, afin de mieux adapter le service de la dette aux recettes envisagées;
- iii) Assouplir les conditions de remboursement afin de réduire les risques de crise financière en cas de déficit imprévu;
- iv) Assouplir les limitations extérieures imposées au volume du financement, étant donné que les projets industriels exécutés dans les pays ayant mauvaise réputation auprès des banques commerciales ont souvent un rendement intéressant;
- v) Faire prendre en charge par les prêteurs et investisseurs étrangers certains risques associés aux stratégies nouvelles de développement, au moyen d'instruments financiers permettant d'assurer le partage des revenus mais ne conférant pas le droit de contrôle lié aux investissements étrangers directs classiques;
- vi) Accroître le volume de l'aide publique à l'industrie et revaloriser cette aide en la libérant de certaines conditions et en améliorant l'efficacité grâce à de nouvelles formes de cofinancement;
- vii) Réduire la dépendance financière à l'égard des sources et institutions basées dans les pays industrialisés, grâce à la promotion de relations financières directes entre pays en développement;
- viii) Faciliter au niveau des entreprises ou des projets, les apports de fonds et de techniques Sud-Sud, afin de libérer un volume plus important de ressources mieux adaptées et de réduire la dépendance à l'égard du Nord.

Ces principes directeurs ont pour objet d'élargir le choix offert aux pays en développement et de prévenir ceux-ci contre certains des facteurs extérieurs qui limitent actuellement leur souplesse financière. Ils permettraient aux pays en développement d'adapter leur financement extérieur à leur situation, de réduire au maximum le fardeau de la dette et d'utiliser au mieux cet apport extérieur pour la réalisation de leurs objectifs de développement.

Cependant, élargir le choix financier offert aux pays en développement ne suffit pas : il importe aussi de prendre des mesures pour s'attaquer aux problèmes des pays qui sont actuellement en état de crise financière. En parlant de l'endettement des pays en développement, on s'attarde en général sur les aspects a posteriori de la question, aux dépens du problème de l'amélioration des conditions financières a priori. En fait les deux problèmes sont aussi importants l'un que l'autre, et exigent des solutions différentes. Certes, l'accent doit être mis avant tout sur la structuration du financement extérieur, afin de réduire des risques de crise. Mais, comme les perspectives des pays en développement ne laissent pas espérer qu'une amélioration majeure des conditions et de la structure du financement extérieur empêcherait toute crise financière, le Nouvel Ordre financier international devra comporter des mécanismes efficaces pour réduire au minimum le coût économique et humain de ces crises.

5.4 Propositions tendant à encourager la coopération internationale

Les pays en développement trouveront dans l'éventail des mécanismes proposés ci-après certains dispositifs adaptés à leurs stratégies de financement extérieur et de développement, compte tenu de la diversité de ces stratégies^{65/}. Certains de ces mécanismes (par exemple, les nouveaux instruments ou instituts mondiaux de financement) pourront être utilisés par tous; d'autres, tels ceux relatifs aux emprunts sur le marché des euro-monnaies, n'intéresseront sans doute que les pays ayant l'intention de recourir à ce marché^{66/}.

Les propositions se divisent en trois catégories :

- a) Des propositions visant à donner tout son sens au concept de l'autonomie collective du Sud, grâce à la création d'une Agence internationale du financement industriel, dont la tâche principale sera de servir d'intermédiaire aux investissements au sein du Tiers monde, ainsi que de contribuer à la mise en place d'institutions, d'instruments et d'arrangements financiers qui permettront de canaliser les flux financiers du Tiers monde. Cet organisme disposera d'un Fonds de crédit aux exportations du Tiers monde, destiné notamment à favoriser les exportations de biens d'équipement et de techniques au sein du Tiers monde, mais parfois également dans les pays industrialisés.
- b) Une proposition fondée sur la notion de "transfert massif" prévoyant la mise en place d'un Fonds mondial d'encouragement à l'industrie qu'aura pour tâche de stimuler l'économie en stagnation des pays industrialisés à économie de marché et d'offrir aux pays en développement un financement à long terme, en général à des conditions de faveur, notamment pour leurs importations de produits industriels provenant des pays industrialisés.
- c) Des propositions fondées sur le système financier actuel, mais visant à permettre aux pays en développement de mieux l'utiliser. On estime que les agents internationaux du système financier, notamment le Groupe de la Banque mondiale et les banques de développement régionales ou sous-régionales, pourraient être persuadés de modifier marginalement leurs activités en remplissant de nouvelles fonctions et en adoptant de nouveaux instruments, afin d'accélérer l'industrialisation des pays en développement.

Principales mesures proposées dans le cadre de la stratégie d'autonomie collective du Tiers monde

5.4.1 Agence internationale du financement industriel

L'un des buts majeurs de la coopération financière Sud-Sud est la création d'institutions contrôlées par les Etats du Sud, et installées sur le territoire de ces Etats, pour faciliter le placement à long terme, aux conditions du marché, des liquidités excédentaires détenues par certains pays - pays exportateurs de pétrole ou autres - dans le secteur industriel des autres pays, y compris les pays en développement déjà avancés sur la voie de

^{65/} Pour une étude de cette question, voir le chapitre II ci-dessus.

^{66/} Voir le Rapport final de la Réunion du groupe d'experts sur le financement industriel, ID/WG.287/10 et le document intitulé Système de consultations, ID/B/223, ONUDI, Vienne.

l'industrialisation^{67/}. Ces institutions permettraient d'établir des liens directs entre bailleurs et utilisateurs de fonds, sans que les institutions financières, les banques ou les entreprises du Nord viennent s'interposer entre les pays du Sud financièrement excédentaires et les pays du Sud financièrement déficitaires. Comme on l'a déjà vu, c'est déjà en grande partie grâce à des fonds en provenance du Sud que s'industrialise le Tiers monde, mais déduction faite des bénéfices considérables prélevés par les banques transnationales qui servent d'intermédiaire.

A cet égard, et abstraction faite des autres désavantages parfois imputés à l'investissement étranger direct et aux sociétés transnationales (restrictions aux transferts de techniques, pratique des prix de cession interne, limitation des marchés d'exportation, etc.), il faut remarquer que c'est souvent sur le marché des euro-crédits que ces entreprises étrangères trouvent leurs propres ressources financières. On aboutit ainsi au cas des sociétés transnationales qui, après avoir obtenu - directement ou indirectement - des prêts provenant de certains pays du Tiers monde, se servent des fonds ainsi empruntés pour leurs investissements directs dans d'autres pays du Tiers monde. C'est ainsi également que l'on voit, en sens inverse, certaines entreprises industrielles du Nord - dont plusieurs transnationales - soumises à un contrôle financier de la part du Sud, situation qui n'est pas sans inquiéter certaines autorités et certains spécialistes du Nord^{68/}.

Le resserrement des liens directs Sud-Sud - qui existent déjà sous une forme rudimentaire - présente un intérêt particulier dans le domaine du financement de l'industrialisation, secteur No 1 des pays en développement, car les avantages en sont égaux pour les pays excédentaires en capitaux et pour les pays bénéficiaires. En particulier, ces liens nouveaux permettraient aux pays déficitaires de trouver aux conditions du marché les ressources financières à long terme dont ils ont besoin - sous forme de prises de participation ou d'emprunts - en s'adressant à des commanditaires qui, tout en exigeant les garanties habituelles à ce genre d'investissements, seraient plus sensibles que d'autres aux aspirations nationales en matière de souveraineté et de contrôle. En outre, ce financement "dégroulé" - c'est-à-dire indépendant des apports en techniques et en personnels auxquels il est associé dans l'investissement étranger direct - serait d'un attrait spécial pour certains pays en développement, qui, à l'exception des capitaux, possèdent un important potentiel dans certaines branches d'industrie.

Pour les investisseurs - publics ou privés - les avantages sont multiples. Tout en recherchant les garanties ordinaires, les investisseurs sont en effet conscients de l'intérêt qu'il y a à diriger une partie au moins de leurs capitaux vers des placements qui leur assurent une certaine protection contre l'inflation. Cela vaut en particulier pour les investisseurs dont les capitaux proviennent de ressources non renouvelables. Par ailleurs, les investisseurs

^{67/} Voir ONUDI, op. cit., pages 39 à 42 (version anglaise).

^{68/} Voir l'International Herald Tribune du 18 juillet 1979. Voir aussi le Wall Street Journal du 22 janvier 1974 et des 26 février et 5 mars 1975. Voir aussi les débats du Sénat des États-Unis d'Amérique, Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, Subcommittee on Securities, Foreign Investment Act of 1975 : 94ème Congrès, 1ère session et 93ème Congrès, 1ère session. No 93-71.

ont avantage à faire certaines au moins de leurs opérations dans les pays qui échappent au contrôle, effectif ou virtuel, des pays du Nord. La théorie financière veut que le bon financier diversifie son portefeuille à long terme : cette diversification vaut pour les risques de tout genre^{69/}.

Les institutions mentionnées plus haut exerceraient toute la gamme des fonctions nécessaires à l'intermédiation financière entre bailleurs et utilisateurs de fonds (banques commerciales, marchés des actions, centres d'investissements, etc.), et seraient assorties des contrôles réglementaires, monétaires, etc., voulus pour respecter les besoins sociaux, culturels et économiques des pays en développement. Le fait que les liens financiers directs entre ces pays en développement n'en soient qu'à leur début n'a d'ailleurs pas empêché certaines sociétés financières installées dans le Sud d'affirmer d'ores et déjà leur présence et leur efficacité sur les marchés financiers du Nord, permettant ainsi à de nombreux pays en développement de bénéficier de transferts directs, consentis aux conditions commerciales qui sont généralement celles des investissements - publics ou non - provenant du Nord^{70/}.

Il est donc proposé que les pays en développement créent un organisme intergouvernemental de financement, dénommé l'Agence internationale du financement industriel^{71/}, qui serait chargé des tâches suivantes :

- i) Favoriser le progrès économique des pays en développement en encourageant la croissance des entreprises de production, grâce notamment à l'instauration de liens financiers directs entre ces pays;
- ii) Participer, avec le concours des investisseurs publics ou privés des pays en développement, à la promotion, au financement, à la création, au perfectionnement et à l'expansion des entreprises de production susceptibles de contribuer au développement des pays membres, avec ou sans garantie de la part desdits pays, selon le cas;
- iii) Orienter les ressources - nationales ou autres - dont disposent les pays en développement en matière de financement, de technologie et de personnel vers les programmes et les projets industriels auxquels elles sont adaptées;
- iv) Stimuler les flux de ressources publics ou privés provenant principalement des pays en développement ou des groupes de pays en développement, et créer les conditions propices à ces flux au moyen d'instruments financiers, de conseils, d'arrangements et d'institutions appropriés à l'environnement social, culturel et économique des pays membres;

^{69/} Après avoir calculé les bénéfices qu'aurait pu apporter de 1958 à 1968 un portefeuille diversifié de 110 valeurs émises dans quatre pays d'Amérique latine, on a constaté que le bénéfice annuel moyen aurait été supérieur de 6 points aux bénéfices calculés pour la même période au moyen de l'index Standard and Poor. Voir Comité du développement, Developing Country Access to Capital Markets, Washington D.C., 1978, pp. 91 et 92, "Risk and Return on investment in Developing Country Securities". Voir aussi Lessard, International Portfolio Diversification: An Analysis for a Group of Latin American Countries, Journal of Finance, juin 1973, pp. 619 à 66". Voir enfin Lessard et Wellons, Financing Development: Innovation in Private Capital Markets, Avril 1979, document rédigé aux fins de la présente étude.

^{70/} Voir A.K. Basak, Industrial Investments in the Arab World: The Challenge of the oil Income, octobre 1977.

^{71/} L'organisme proposé, quoique présentant des analogies avec le Fonds international de développement agricole, s'en écarte par l'accent qui y serait donné à l'industrie, aux liens Sud-Sud, à la création de nouveaux circuits d'investissement et à l'octroi d'emprunts aux conditions normales du marché, ainsi que par le caractère mi-public mi-privé de l'institution elle-même.

v) Développer les activités mutuellement avantageuses et l'autonomie collective des pays en développement.

L'agence aurait pour membres les gouvernements et les institutions financières de tous les pays en développement, et ses ressources initiales seraient composées de deux parts fixées à l'avance, l'une en capital versé (de l'ordre de 500 millions de dollars) et l'autre en capital exigible (représentant 90 % du capital total). Elle pourrait augmenter ses ressources, soit en empruntant sur les marchés internationaux, soit grâce aux bénéfices résultant de ses opérations. Des investissements et des placements appropriés assureraient à ses commanditaires un taux de rendement intéressant.

La création de l'agence poserait un certain nombre de problèmes techniques, qui seraient à résoudre lors de négociations appropriées : constitution du capital et droit de vote des participants; nombre de guichets pour les diverses activités financières; répartition des investissements entre les membres, et conditions de ces investissements; relations avec les banques centrales et les banques commerciales; arrangements avec les autres institutions financières, les exportateurs et les importateurs; relations avec les institutions extérieures au Tiers monde, etc.

Le contrôle exclusif exercé sur l'agence par les institutions du Tiers monde ne l'empêcherait pas de conclure, à des conditions appropriées, des accords mutuels avec les entreprises et les organismes gouvernementaux, intergouvernementaux ou privés des pays industrialisés. Cependant, le gros des efforts serait axé sur le Tiers monde, ce qui obligerait l'agence à respecter une attitude de neutralité à l'égard de l'entreprise privée, de l'investissement étranger direct et des sociétés transnationales, étant donné la diversité d'opinions des pays en développement sur ces sujets. Quant aux analogies entre les objectifs de l'institution proposée et ceux de la Société financière internationale, institution affiliée à la Banque mondiale, elles ne doivent pas faire oublier les différences importantes entre ces deux organismes, l'agence étant particulièrement chargée de promouvoir les liens financiers directs entre pays en développement et de faire appel aux entreprises privées du Sud tout autant qu'à celles du Nord.

Activités

L'agence, dotée d'un personnel dirigeant et spécialisé indépendant, servirait de véhicule pour les capitaux publics ou privés venant du Tiers monde et destinés au Tiers monde, et investirait ses fonds propres dans des entreprises de production nouvelles ou dans des entreprises en voie d'expansion, de modernisation ou de diversification.

L'Agence chercherait en outre à stimuler les flux directs de capitaux publics ou privés, de techniques ou de personnels entre pays du Tiers monde, et s'efforcerait de s'associer à ces flux. Dans l'examen des projets, elle donnerait une importance fondamentale aux possibilités de contrôle de la part des institutions du Tiers monde, à la rentabilité financière et à l'intérêt économique national des pays en cause. Comme beaucoup de pays en développement sont relativement exiguës et que le marché national y est limité en conséquence, et comme d'autre part les possibilités d'économies d'échelle sont considérables dans certaines branches d'industrie, elle donnerait l'attention voulue à la promotion et au financement d'entreprises industrielles régionales, sous-régionales ou multinationales viables.

Chargée essentiellement de faciliter le financement sous forme de prêts ou de prises de participation, l'Agence aurait pour tâche secondaire de favoriser l'apparition de circuits nouveaux pour les couplages Sud-Sud. Dans ce but, elle s'associerait à l'action bilatérale, régionale, intrarégionale ou multilatérale des pays du Tiers monde pour promouvoir, renforcer et développer les institutions financières nécessaires à ces couplages directs, et notamment les institutions spécialisées dans le financement industriel^{72/}.

Conformément à l'orientation générale de ses efforts - couplages directs et autonomie collective - l'agence jouerait un rôle créateur en ce qui concerne les instruments financiers mis à la disposition du Tiers monde. A ce titre, et sans renoncer aux instruments classiques (prêts bancaires à long terme, émission et achat d'actions, d'obligations, etc.), elle aurait recours à un certain nombre d'instruments nouveaux, qu'on trouvera étudiés en détail dans la suite du présent chapitre : fonds communs d'investissements nationaux ou régionaux, bons indexés sur les produits de base, bons indexés sur les résultats commerciaux, lignes de crédit souples, prêts bancaires indexés sur le prix des produits, etc. On remarquera d'ailleurs que l'évolution technologique du Nord s'est accompagnée de l'apparition d'instruments financiers nouveaux, adaptés aux besoins des marchés : notes à taux fluctuants, certificats de dépôts, etc. De même, il importe de mettre au point des instruments répondant aux nécessités des pays en développement, qu'ils soient bailleurs de fonds ou utilisateurs de crédits^{73/}. Dans le cadre de ses activités de promotion, l'agence aurait donc pour tâche de concevoir les instruments financiers voulus pour faciliter les échanges et les investissements entre pays du Sud. Cet effort de recherche - et la mise en pratique des résultats obtenus - serait d'une importance vitale, et tendrait à établir des formules de partage des bénéfices et des risques au niveau des pays et des entreprises, sans mécanisme de contrôle, c'est-à-dire sans participation aux décisions. (A cet égard, on se rappellera que les formules et les instruments apparus en Europe de l'Ouest au cours du 19ème siècle, et même du 18ème, correspondaient à la pratique économique et sociale de pays particuliers, ayant des besoins particuliers^{74/}; il y a peu de chances pour que ces conditions sociales et économiques se reproduisent dans le Tiers monde en 1979.).

Certains pays du Tiers monde, trouvant dangereux le recours à l'investissement étranger direct, surtout par le biais des sociétés transnationales, préfèrent en effet, soit renoncer à l'investissement étranger direct, soit le restreindre à certaines branches

^{72/} La notion de couplage direct Sud-Sud ne semble pas avoir retenu l'attention du Comité du développement. Voir Comité du développement, Developing Country Access to Capital Markets, Washington, D.C. 1978.

^{73/} Le Comité du développement a suggéré, pour faciliter les échanges Nord-Sud, divers instruments financiers nouveaux qui semblent d'un grand intérêt. Voir Comité du développement, op. cit.

^{74/} La bourse des valeurs de Londres a été créée en 1773; les banques par actions (à l'exception de la Banque d'Angleterre) sont apparues en Angleterre en 1826. Entre 1773 et 1826, l'utilité de ces institutions ne se faisait pas sentir, ou n'était pas reconnue. La Banque Narodny a été fondée à Londres en 1919; en 1959, on l'a rebaptisée et nommée "Banque pour les échanges Est-Ouest". Dans un cas comme dans l'autre, l'apparition des institutions s'explique par les besoins sociaux et économiques des agents économiques.

L'industrie^{75/}. D'autres encore cherchent à exercer un contrôle sur les sociétés transnationales. Insuffisant, ce contrôle ne sert à rien; efficace, il risque de décourager les sociétés visées. Dans ce dernier cas, il importe de trouver des solutions de remplacement : fonds d'investissement nationaux ou régionaux, bons indexés sur les produits de base, bons indexés sur les résultats commerciaux, lignes de crédits souples, prêts bancaires indexés sur le prix des produits^{76/}, etc. On peut aussi avoir recours à la formule des sociétés mixtes d'investissement, qui rencontre un certain succès dans les relations entre les pays exportateurs de pétrole et les pays du Tiers monde. On peut enfin conserver l'investissement étranger direct, mais en l'assortissant de clauses prévoyant que, certaines conditions étant remplies, le partenaire étranger s'effacera progressivement devant le partenaire local, qui restera finalement le propriétaire de l'entreprise et en aura seul le contrôle^{77/}.

L'agence serait chargée par ailleurs de contribuer au financement des exportations, grâce à un Fonds de crédits à l'exportation pour le Tiers monde. En effet, plusieurs pays en développement ont augmenté leur capacité industrielle dans le secteur des biens d'équipement et des biens de production^{78/}, au point même de pouvoir entrer en concurrence avec les pays industrialisés pour bon nombre de produits, que ce soit sur les marchés du Nord ou sur ceux du Sud. Un nouveau système s'impose cependant pour renforcer ces exportations d'une façon mutuellement avantageuse aux acheteurs et aux producteurs du Tiers monde. Pour encourager les échanges Sud-Sud et Sud-Nord en biens d'équipement, et pour aligner les conditions d'achat de ces produits sur les conditions offertes par les pays industrialisés concurrents, il est donc proposé de créer un Fonds de crédits à l'exportation pour le Tiers monde^{79/}.

Ce fonds disposerait d'un capital souscrit par un groupe de pays en développement, partiellement versé et complété par des emprunts bancaires à long terme et par des bons émis sur le marché national des capitaux ou sur le marché des pays en développement. Il aurait pour tâche principale de refinancer sur cinq ans ou plus les crédits consentis par les banques des pays intéressés, en réescomptant les effets tirés sur les importateurs étrangers et acceptés selon les modalités habituelles et en profitant de sa réputation sur le marché pour obtenir des conditions particulièrement favorables. Lorsque l'opération de réescompte ne serait pas réalisable, le fonds utiliserait ses propres ressources, empruntées ou non. Bien qu'essentiellement destiné à fournir des crédits à l'exportation pour les échanges Sud-Sud en biens d'équipement et en biens de production, il pourrait élargir ses activités aux crédits à

^{75/} Voir par exemple "Industrial Priorities in Mexico", étude de Leopoldo Solis publiée dans Industrial Priorities in Development Countries, ONUDI, 1979. Cette publication est consacrée aux politiques industrielles au Brésil, en Inde, au Mexique, en République de Corée et en Turquie, et en particulier à l'investissement étranger direct.

^{76/} Voir la section 5.5.2, consacrée aux nouveaux instruments financiers pour le transfert des capitaux de risque.

^{77/} Voir A new United Nations Structure for Global Economic Co-operation, ONU, New York, 1975 (pages 83 à 85).

^{78/} Voir Sanjaga Lall, Third World Technology Transfer and Third World TNCs, document rédigé pour la présente étude. Voir également plus loin.

^{79/} Sur certains points, on pourrait s'inspirer à cette fin du BLADEX, Banco Latino Americano des Exportaciones, qui est entré en activité le 1er janvier 1979, à Panama.

l'exportation Sud-Nord. Dans tous les cas, le fonds, en réescomptant les effets de commerce ou en prêtant les fonds par lui-même empruntés aux gouvernements des pays en développement ou à leurs organismes semi-publics, que ce soit sous la forme de crédits-acheteur ou de crédits-fournisseur, appliquerait des conditions comparables à celles dont les pays industrialisés assortissent les crédits qu'ils mettent à la disposition de leurs producteurs de biens d'équipement.

Le fonds pourrait aussi envisager de fournir aux pays les plus pauvres des crédits acheteur à des conditions semi-commerciales, l'usage de ces crédits étant limité à l'achat de produits manufacturés et de services provenant des autres pays du Tiers monde.

Les activités esquissées ci-dessus, ainsi que la proposition dans son ensemble, exigeraient que des consultations bilatérales, régionales et intrarégionales soient organisées entre les autorités compétentes du Tiers monde, afin de trouver des solutions aux problèmes rencontrés.

Enfin, les exportations de techniques entre pays en développement ont augmenté de façon significative au cours des dernières années⁸⁰, mais ces échanges pâtissent des insuffisances du financement. Le fonds envisagé ici aurait donc un rôle spécial à jouer dans ce domaine. Certes, plusieurs pays en développement s'efforcent déjà de fournir une assistance financière à leurs entreprises exportatrices de technologie. Cependant, les dispositions financières adoptées par ces pays présentent des lacunes sur plusieurs points, et notamment :

- Dans les systèmes de crédit à l'exportation et à l'importation offerts aux vendeurs et aux acheteurs de techniques;
- Dans les systèmes d'assurance applicables aux transactions;
- Dans les garanties financières offertes dans le cadre des appels d'offres internationaux.

Comme on le sait, les systèmes de crédit, d'assurance et de garantie permettent d'importantes économies d'échelle : une contribution financière limitée de la part du Fonds suffirait donc à appuyer les activités de plusieurs exportateurs de technologie. En même temps, une action internationale de ce genre devrait prévoir une assurance spéciale pour les exportateurs de technologie des pays en développement qui se trouvent en concurrence avec les exportateurs des pays industrialisés.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

5.4.2. Fonds mondial d'encouragement à l'industrie

L'une des principales propositions contenues dans la présente étude vise la création d'un Fonds mondial d'encouragement à l'industrie. Cette proposition est une conséquence logique de la crise où se trouve l'économie internationale, et qui caractérise une récession mondiale aggravée par une inflation généralisée et par l'instabilité des systèmes monétaires

⁸⁰ Voir par exemple P.O'Brien, A. Haenain et E. Lechuga-Jiménez, Direct Foreign Investment and Technology Exports among Developing Countries, document rédigé pour la présente étude, Vienne, janvier 1979.

et financiers internationaux. Le fonds dont la création est recommandée serait chargé d'offrir aux pays en développement, sous forme de prêts à 12 ou 20 ans d'échéance, un financement rapide et consacré aux programmes, qui pourrait se chiffrer à plus de 15 milliards de dollars par an, pour un capital exigible total de l'ordre de 75 à 100 milliards de dollars.

Raison d'être

La proposition ci-dessus repose sur la constatation suivante : c'est que l'économie mondiale, depuis le début de la récession sans précédent qui la frappe, est soutenue par le pouvoir d'achat des pays en développement. Aujourd'hui, par exemple, ces pays absorbent 25 % des exportations des Etats-Unis et 40 % des exportations de la Communauté économique européenne. En 1975, année où celle-ci a été le plus durement touchée par la récession et où ses exportations vers les autres pays industrialisés ont décliné (de 17 % en ce qui concerne les exportations vers les Etats-Unis et de 3,3 % en ce qui concerne les exportations vers les autres pays industrialisés), ses exportations vers les pays en développement ont au contraire augmenté de 25 %^{81/}. Cette fermeté du pouvoir d'achat dans les pays du Tiers monde a beaucoup contribué à limiter le chômage dans les pays industrialisés. On estime que, dans les seuls pays de la Communauté européenne, il y aurait eu trois millions de chômeurs de plus si les pays en développement, pauvres en ressources financières, avaient diminué leurs importations de produits manufacturés pour faire équilibre aux sorties de capitaux résultant de l'ajustement des prix pétroliers depuis 1973 (Il est vrai que le niveau du chômage est resté malgré cela assez élevé : 2,2 % au Japon et 7,7 % au Canada, les pays de la Communauté européenne se situant entre ces deux extrêmes).

Comme on l'a vu plus haut, le taux d'utilisation des capacités industrielles pour l'année 1977 était inférieur à 85 % dans plusieurs des grands pays à économie de marché; pour l'ensemble de ces pays, il était nettement inférieur au taux moyen d'utilisation durant la période 1964-1974 (voir figure A). Pendant les années 1972-1977, cette sous-utilisation des capacités s'est accompagnée, dans certains des grands pays industrialisés à économie de marché, d'une augmentation des prix de l'ordre de 10 % par an, et même plus dans certains pays (voir tableau 5 (1)). En outre, tout semble indiquer que cette aggravation de l'inflation et l'inflation se poursuivra longtemps encore.

Le pouvoir d'achat des pays en développement provient de leurs recettes d'exportation et du montant net de leurs emprunts internationaux. Depuis quelques années, cependant, c'est l'accroissement des emprunts qui joue le premier rôle à cet égard, les recettes d'exportation souffrant de la récession internationale; entre 1972 et 1977, par exemple, les apports nets de capitaux étrangers dans les pays en développement sont passés de 20,4 milliards de dollars à 57,1 milliards, la plupart de ces capitaux étant transférés aux conditions du marché^{82/}.

^{81/} Voir Commission des communautés européennes, l'Europe et le Tiers monde, Etude sur l'interdépendance, Bruxelles, 1979.

^{82/} "L'équilibre actuel de l'économie mondiale dépend dans une large mesure du maintien d'un flux de prêts privés aux pays non-producteurs de pétrole (ainsi qu'à l'Union soviétique et aux pays d'Europe de l'Est) sur une échelle inconnue avant 1974, et serait compromis par tout obstacle à ce flux. Celui-ci est également avantageux pour la Communauté, car, pour une bonne part, les prêts en question sont consentis par des banques installées dans les pays de la CEE." Commission des communautés européennes, rapport annuel 1978-1979, Bruxelles, 1978.

Aussi reconnaît-on en général que l'équilibre macroéconomique de l'économie mondiale dépend en grande partie des emprunts faits par les pays en développement auprès des banques privées du Nord, et qu'il importe que ces emprunts continuent à augmenter pour que le taux de croissance mondial soit maintenu. En 1978, par exemple, si les prêts consentis aux pays en développement par les banques privées n'avaient pas ajouté près de 40 milliards de dollars aux échanges commerciaux, la récession aurait plus durement touché les pays industrialisés.

Cependant, un fait nouveau est intervenu : c'est que, pour deux raisons au moins, on peut douter de l'aptitude des banques privées à faire face aux arrivées massives de capitaux qui se produisent depuis quelques années et à en assurer la réutilisation. La première de ces raisons est que les pays débiteurs, que l'administration de la dette oblige à une certaine prudence, réduisent leurs emprunts. La seconde est que les ajustements récents du prix du pétrole auront sans doute pour effet d'augmenter encore les apports de capitaux à court terme dans les coffres des banques privées. Devant un tel déséquilibre entre l'offre et la demande, le système bancaire paraît menacé, et la création d'un mécanisme canalisant efficacement les surplus disponibles semble nécessaire pour éviter une intensification de la récession mondiale qui viendrait encore exacerber les tendances protectionnistes.

Certains semblent ne pas vouloir admettre que le système financier international a changé considérablement depuis 1973. Il a changé plus encore depuis 1944 : la part des principaux pays industrialisés à économie de marché dans les réserves officielles des membres du FMI, qui était de 77 % en 1960, n'était plus que de 50 % en 1977. Encore la répartition de ces 50 % avait-elle beaucoup changé, comme on le verra au tableau 5 (4). De plus, l'influence des pays industrialisés a été affaiblie par les marchés d'euro-crédits, où les dépôts excèdent à présent le montant total des réserves officielles.

Jusqu'à présent, la réutilisation des liquidités internationales excédentaires s'est faite en effet par l'intermédiaire du marché des euro-devises, où les dépôts sont passés de 15 milliards de dollars en 1964 à 500 milliards en 1979. Mais on peut craindre que les nouveaux afflux de capitaux sur ce marché n'aient de sérieuses conséquences. En effet, il s'agit essentiellement de dépôts à court terme (moins d'un an pour plus de 90 % des dépôts) que jusqu'à présent les grandes banques privées ont réussi à transformer en prêts à moyen terme. Certains problèmes se posent cependant, étant donné l'importance des prêts inter-bancaires qui soutiennent ce marché (prêts consentis par une banque à une autre pour satisfaire aux demandes d'emprunts de ses principaux clients) et les conséquences que pourrait avoir la banqueroute de quelques gros clients. On se rappellera à ce propos la crise bancaire qui se produisit au milieu des années 70 à la suite de la banqueroute de deux banques qui ne figuraient pas parmi les plus importantes, l'une aux Etats-Unis et l'autre en République fédérale d'Allemagne : d'après plusieurs observateurs, l'ensemble des banques privées en fut gravement secue^{83/}

On remarquera d'ailleurs que, si le marché des euro-devises a connu une expansion considérable pendant les années 1973-1979 et si les pays en développement y sont restés les principaux emprunteurs, c'est de façon très inégale : sur l'ensemble des emprunts souscrits sur ce marché dans les pays en développement, les trois-quarts sont allés à six de ces pays^{84/}, et, pour les 50 ou 60 pays en développement qui ont eu plus ou moins recours à ce financement,

^{83/} Voir Euromoney, numéros de 1974 et 1975, Londres.

^{84/} Banque mondiale, Borrowing in International Capital Markets, divers numéros, EC-181.

il en est d'autres qui n'ont pas pu y accéder. Le fonds mondial dont la création est proposée serait tenu, lui, de consacrer entre 20 et 25 % de ses ressources aux pays les moins avancés et aux pays les plus gravement touchés par les catastrophes naturelles.

La solution consiste essentiellement à orienter les capitaux, grâce à un mécanisme bénéficiant d'une garantie collective de la communauté internationale, vers le plus grand nombre possible d'emprunteurs des pays en développement, qui, faute d'un tel système, pourraient n'avoir pas individuellement accès au système bancaire privé. L'élan expansionniste ainsi communiqué à l'industrie transformerait le climat international et faciliterait du même coup l'abaissement des barrières, douanières ou autres, qui ont un effet discriminatoire contre les produits manufacturés exportés par le Sud et font obstacle à la restructuration de l'industrie entre le Nord et le Sud.

Cette garantie collective serait fournie essentiellement grâce à un fonds mondial d'encouragement à l'industrie, doté, d'une part, d'un modeste capital versé^{85/} formé de contributions nationales (pays industrialisés et pays en développement) et consacré aux dépenses initiales, et, d'autre part, d'un capital exigible important, le tout constituant un ensemble de garanties conjointes et solidaires qui permettrait au fonds d'emprunter sur le marché financier.

Le fonds opérerait donc comme la Banque mondiale, qui emprunte sur le marché financier à concurrence de 90 % de son capital exigible, mais à deux différences près, l'une et l'autre essentielles. Premièrement, les capitaux réunis par le fonds seraient entièrement utilisés pour des prêts d'appui aux programmes, et non pas d'appui aux projets, afin que l'économie mondiale soit encouragée exactement comme elle l'a été au cours des dernières années par les prêts des banques privées. Bien entendu, ces prêts seraient consacrés à l'industrie. Deuxièmement, les prêts du fonds mondial seraient assortis d'un mécanisme de bonification des intérêts, de façon à bénéficier également aux pays les moins avancés et aux pays les plus gravement touchés, dont la situation réclame un financement de faveur.

Ce système de bonification des intérêts pourrait être financé au moyen de contributions versées par les pays industrialisés à un compte spécial et correspondant à une fraction du supplément d'exportation de ces pays vers les pays en développement rendu possible par le fonds.

La présente proposition de fonds mondial reprend à son compte certains éléments communs à plusieurs propositions antérieures et qui, quoique venues d'horizons divers, prévoyaient toutes un programme d'encouragement coordonné à l'échelle mondiale^{86/}. Ces éléments positifs y sont intégrés dans un système mutuellement avantageux aux pays industrialisés et aux pays en développement. La stratégie coordonnée qui s'exprime dans cette proposition devrait avoir pour résultat une croissance non inflationniste dans tous les pays - développés ou en développement - et, par conséquent, une certaine réduction du chômage et des déséquilibres dans les paiements internationaux.

^{85/} Le capital versé initial représenterait de 5 à 10 % du capital exigible, qui serait de l'ordre de 75 à 100 milliards de dollars. Pour que les prêts n'excèdent pas le capital, une limite inférieure de 3 milliards 75 millions de dollars serait fixée au capital versé.

^{86/} R.E. Muller et D.H. Moore (TASC), A Description and Preliminary Evaluation of Proposals for Global Stimulation, document rédigé par un consultant aux fins de la présente étude, mars 1979. Pour une contribution récente au débat, voir Jayawardena, L., Towards a New Economic Order : Some Issues for Discussion. The Third World as an Engine of World Growth, communication faite devant la Sri Lanka Association for the Advancement of Science, décembre 1978.

Le consensus international

Par l'essentiel, le fonds mondial décrit ci-dessus correspond à la position de la communauté internationale qui s'est peu à peu dégagée au cours des dernières années, et que la cinquième CNUCED a confirmée à Manille^{87/}. Il constituerait en particulier le mécanisme voulu pour provoquer le "transfert massif de ressources" qui a fait l'objet d'une résolution adoptée par consensus à cette conférence, et dont l'idée a été approuvée par plusieurs responsables d'institutions internationales^{88/}. Aux termes de la résolution de Manille, "un accroissement substantiel des transferts de ressources aux pays en développement est un facteur indispensable pour accélérer le rythme de leur développement qui pourrait contribuer à stimuler l'activité économique mondiale, surtout à moyen et à long terme". La résolution ajoute que les propositions pratiques concernant ces transferts devraient être formulées en temps voulu pour que les organismes appropriés se prononcent à leur sujet avant la session extraordinaire de l'Assemblée générale ou à l'occasion de cette session, et qu'il devrait y être tenu compte de la possibilité de mettre en place des mécanismes de bonification des intérêts.

La résolution de la CNUCED précise enfin que ces courants de ressources, substantiellement accrus, devraient :

- i) Concorde avec les priorités fixées par les pays en développement pour leur progrès économique et tenir dûment compte de leur capacité d'assurer le service de la dette à long terme;
- ii) Bénéficier spécialement aux pays en développement qui sont surtout tributaires des ressources octroyées à des conditions de faveur pour le financement extérieur de leur développement, et en particulier aux pays les moins avancés;
- iii) Etre dans une grande mesure mobilisés sur les marchés financiers internationaux aux fins de la mise au point et de l'exécution des projets et du financement des programmes^{89/}.

La présente proposition est consacrée au financement des programmes prévu dans la résolution ci-dessus, et qui, comme on l'a vu plus haut, semble la meilleure façon de donner à l'économie mondiale l'encouragement dont elle a besoin; le financement des projets fait l'objet d'une proposition précédente, relative à la création d'une agence internationale du financement industriel. Le fonds mondial envisagé ici répond également aux préoccupations exprimées dans la résolution de la CNUCED que ce soit par le système de bonification des intérêts (qui tiendrait compte des différences de prix du capital sur les divers marchés) ou par les conditions de faveur octroyées aux pays qui en ont besoin. On remarquera que le caractère novateur de cette proposition ne tient pas à l'idée même d'un transfert annuel massif de ressources, mais bien plutôt au fait que ces transferts seraient effectués dans l'espoir que l'élan ainsi donné à moyen terme à l'industrie des pays développés aurait à la fois pour effet de relancer l'activité industrielle et de la soutenir sans effet inflationniste.

^{87/} Résolution 129 (V) Section IV, CNUCED, Manille, 1979.

^{88/} Voir les déclarations de M.M. J. de Larosière et J. Ripert lors de CNUCED V, Manille, 1979.

^{89/} Résolution 129 (V), CNUCED, 1979.

Il importe en effet, pour bien interpréter le consensus international qui s'est fait jour sur les propositions de transfert massif des ressources de ne pas ignorer le problème de l'inflation. Ce consensus a été résumé par M. J. de Larosière, Directeur exécutif du Fonds monétaire international, qui, dans son allocution à la CNUCED, a assuré que la situation des pays profondément endettés par leur sous-développement appelait des mesures échappant aux limites que la prudence impose au FMI. Dans le cas de ces pays, les changements de politique intérieure ne suffiraient pas, même s'ils étaient soutenus par d'importants crédits à moyen terme, comme ceux que dispense le FMI. L'action ne devait pas se restreindre aux institutions financières : en dépassant les bornes de leurs activités, celles-ci risquaient de se dérégler ou d'exposer leurs membres à des niveaux de déflation inacceptables. Le problème en jeu était celui d'un transfert accru de ressources réelles.

C'est compte tenu de ces réflexions, qui résument le consensus sur l'inflation et précisent les limites de l'action qui peut être poursuivie par l'intermédiaire du FMI, qu'il convient d'apprécier la proposition tendant à instituer un mécanisme distinct de financement à long terme des programmes, par le biais du Fonds mondial d'encouragement à l'industrie.

Composition et prise des décisions

Les membres fondateurs du Fonds mondial seraient des gouvernements de pays industrialisés et de pays en développement, étant entendu que ces derniers joueraient un rôle décisif. A l'échelle où ils seraient consentis par les fonds, les prêts d'appui aux programmes devraient être assortis de certaines conditions en matière de politique nationale et de planification, afin que les pays intéressés modifient leurs structures économiques dans le sens voulu. Il est vrai que les pays en développement jugent parfois trop rigides les conditions imposées par les organismes multilatéraux de financement, ce qui a pour effet de les attirer vers les banques privées, lesquelles ont la réputation de consentir des emprunts relativement généreux en s'abstenant de toute ingérence dans la direction des économies nationales.

En particulier, les pays en développement tendent à reprocher aux conditions qui accompagnent le financement multilatéral d'introduire de brusques modifications dans leur système économique, modifications qui sont souvent suivies d'importants troubles sociaux et, du moins à long terme, de fluctuations imprévues dans le revenu disponible des diverses classes sociales. Ces modifications auraient ainsi pour effet une certaine désagrégation sociale et économique des pays en cause. Il faudrait donc, pour que le caractère conditionnel du financement soit acceptable aux pays en développement, que le poids de ces pays se fasse sentir de façon décisive dans les décisions prises par la direction et par les responsables du fonds en ce qui concerne l'autorisation des prêts. Pour faciliter les emprunts sur le marché financier et établir la crédibilité financière du fonds, la formule de la majorité pondérée pourrait être retenue dans les voies de l'organisme directeur.

Le caractère conditionnel des prêts, indispensables à une gestion économique sérieuse, ne sera accepté que si les pays bénéficiaires peuvent prouver leur volonté de se discipliner en exerçant une présence majoritaire au sein de l'organisme directeur et de l'administration du fonds. Le Fonds international du développement agricole (FIDA) et le Fonds commun créés dans le cadre du programme intégré pour les produits de base (CNUCED) constituent des précédents à cet égard.

Il conviendrait de choisir une instance appropriée pour procéder aux négociations nécessaires sur certains problèmes techniques, tels que les suivants : constitution du capital et droit de vote des pays membres; répartition du financement entre les membres, et conditions de ce financement; relations avec les institutions internationales, les banques centrales et les institutions financières; accord sur le caractère conditionnel des emprunts et sur les moyens de mise en oeuvre.

Activités

Même avec toutes les garanties voulues de la part des pays membres, il se passera un certain temps avant que le fonds puisse s'imposer sur les marchés financiers internationaux de façon à y trouver les capitaux voulus aux conditions les plus favorables. D'un autre côté, il importe que les premiers prêts d'appui aux programmes soient consentis assez rapidement et en quantité suffisante pour compenser dans une certaine mesure la réduction des apports privés qu'entraînerait la mauvaise volonté des prêteurs ou la prudence des emprunteurs.

Pendant cette période de transition - de trois à quatre ans - une solution consisterait à emprunter les ressources nécessaires auprès des pays disposant de réserves suffisantes, à des conditions sujettes à négociation. Pendant cette période, une moitié environ des capitaux nécessaires au fonds serait ainsi empruntée aux pays - industrialisés ou en développement - possédant des surplus financiers. Les pays en développement possesseurs de surplus pourraient aussi négocier l'achat de bons émis par le fonds; les autres pays excédentaires pourraient accepter des arrangements analogues. Si des accords de ce genre étaient conclus pendant la période transitoire, le fonds pourrait sans doute obtenir assez vite le reste des ressources nécessaires sur les marchés financiers internationaux. A la fin de cette période, il trouverait toutes ses ressources sur ces marchés.

On remarquera que l'entrée en activité du fonds serait facilitée si certains pays en développement, bien connus sur les marchés financiers internationaux, s'associaient dès le début à ces efforts en participant à un système de garanties conjointes et solidaires. Ainsi, le fonds commencerait à fonctionner uniquement avec la participation des pays intéressés, c'est-à-dire de façon exactement conforme à ce qui est prévu dans la proposition mexicaine^{90/} et sans versement de souscriptions proprement dites. Le fonds serait ensuite élargi, après négociations entre tous les pays intéressés.

Cette période de transition aiderait les pays industrialisés à mettre en oeuvre les mesures de réajustement et de redéploiement structurel applicables à moyen terme, de pair avec les premières phases du redressement économique. En outre, grâce à l'effet expansionniste des activités du fonds, ces pays accepteraient plus facilement une augmentation progressive de leurs importations en produits manufacturés provenant des pays en développement.

^{90/} Voir la proposition mexicaine soumise au Comité intérimaire du Comité conjoint du développement, Banque mondiale/FMI, mai-juin 1978, Mexico.

5.5. Programmes de soutien recommandés

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

5.5.1. Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel

Ce réseau pourrait fournir deux types de services pour aider les pays en développement à mieux tirer parti des crédits proposés par les banques transnationales et des crédits à l'exportation, à savoir des informations financières et une aide pour les négociations.

Les emprunteurs éventuels doivent se préoccuper des tendances dans des domaines précis (marges, échéances et redevances) ou plus généraux (liquidités internationales ou présence concurrentielle des sociétés transnationales et des pays de l'OCDE sur les marchés financiers^{91/} et se renseigner sur la qualité et le prix des biens d'équipement. Pour définir leur politique d'emprunt sur le marché des euro-crédits, les gouvernements doivent pouvoir prévoir l'évolution de ce marché (par exemple, en ce qui concerne la réglementation des opérations bancaires internationales en général, ou les prêts aux pays en développement) et se tenir au courant les éléments nouveaux. Dans les transactions avec les prêteurs, il est utile de pouvoir citer un précédent pour les modifications que l'on propose d'apporter à un contrat-type. Il en va de même dans le cas des crédits-fournisseurs, où les acheteurs/emprunteurs ont besoin des informations nécessaires pour juger en toute connaissance de cause.

Les emprunteurs ont également besoin de connaître les différences entre les prêteurs, notamment pour ce qui est de leurs préférences monétaires, ainsi que les possibilités de négociation avec les divers prêteurs dans le cas des crédits consortiaux et avec les différents fournisseurs dans celui des crédits-fournisseurs. Pour être utile, un système d'information et de négociation doit signaler les différences entre les banques de crédit, car ces différences ont des incidences pratiques pour les emprunteurs. Les études préliminaires effectuées à ce sujet montrent qu'il y a des différences de stratégie des grandes banques internationales, que certaines d'entre elles s'intéressent davantage aux pays en développement et que certains groupes de banques allouent et tarifient leurs ressources différemment suivant les pays en développement qui en bénéficient. Si l'on classe les stratégies des banques suivant la spécialisation de celles-ci et les politiques qu'elles appliquent en matière de risques et de rendement, on constate que la tarification et l'allocation de leurs ressources varient selon que les opérations avec les pays en développement sont une partie essentielle de leurs activités, en constituent un élément important ou dérivent simplement d'un autre secteur du marché, par exemple les sociétés transnationales.

Les besoins financiers des emprunteurs varient, et, selon les circonstances, il peut être préférable de faire appel ou non à tel ou tel type de banque. Or, les emprunteurs peu expérimentés, qui se trouvent à des milliers de kilomètres des places financières, sont mal placés pour faire la différence entre les banques. Les contacts pris avec les banques centrales des pays de l'OCDE risquent de donner des résultats contraires à ceux que l'on attend; par

^{91/} Les données communiquées par la Banque mondiale et le FMI ne suffisent pas aux emprunteurs peu expérimentés, qui ont besoin d'analyses plus approfondies et dans de meilleurs délais. Une initiative régionale, dans laquelle on retrouve certains éléments de la présente proposition, est envisagée en Amérique latine dans le cadre du Centre d'études monétaires latino-américaines de Mexico.

exemple, la banque centrale X recommandera une banque commerciale Y à un pays en développement, parce que cette banque pratique des marges supérieures à la moyenne pour les prêts aux pays en développement et qu'elle paraît donc sûre, alors que c'est justement le contraire que recherchait l'entrepreneur du pays en développement. De même pour les monnaies : les prêts libellés en une monnaie que le gros des exportations de l'emprunteur ne lui procure pas peuvent être considérés comme foncièrement risqués^{92/}, même si les taux d'intérêt paraissent faibles; en tout état de cause, les taux d'intérêt appliqués pour les emprunts contractés sur le marché des euro-crédits sont fluctuants et, comme on l'a vu au tableau 5 (3), ces fluctuations sont considérables. Le choix des banques et des monnaies doit donc être mûrement pesé, et le réseau envisagé devra renseigner sur la réputation des banques, les services qu'elles offrent et les monnaies, de façon que l'emprunteur éventuel puisse déterminer les conséquences qu'aurait le recours à telle grande banque internationale ou à telle autre.

Des échanges féconds entre les pays en développement étant de toute évidence nécessaires, le réseau proposé devrait fournir aux emprunteurs des informations ne portant pas simplement sur les clauses des accords de prêts. Il existe dans ces pays toute une série de rouages et d'organismes permettant d'obtenir des ressources financières auprès des banques internationales. Le réseau ne devrait pas se borner à fournir des informations générales à leur sujet, mais indiquer aussi leurs avantages et le coût de leurs services, ainsi que la formation et l'assistance technique qu'ils octroient^{93/}.

La deuxième grande fonction du réseau pourrait être d'aider à négocier les accords de prêts ou de crédits à l'exportation. Il s'agit là d'une tâche très difficile, demandant des négociateurs itinérants très compétents qui soient indépendants des fournisseurs ou des organismes de crédit et qui connaissent bien les besoins et les possibilités des pays intéressés. En admettant que l'on puisse trouver le personnel nécessaire, il faudra que les négociateurs fassent leurs preuves et que l'organisme chargé du réseau jouisse de toute la crédibilité voulue. On remarquera que les pays en développement qui contractent des emprunts auprès des banques transnationales paient les prix pratiqués habituellement pour ces emprunts : les banques transnationales - les prêteurs - proposent des fonds à moyen terme sur un marché au sujet duquel on est mal renseigné. Les informations concernant les particularités des banques/vendeurs, les prix pratiqués, les monnaies, les conditions contractuelles, etc., ont donc une importance déterminante, ce qui explique en partie pourquoi les banques transnationales réalisent des bénéfices importants sur leurs opérations de prêts à l'étranger, comme on l'a vu plus haut (voir section 5.2.1.).

Il convient de noter que l'initiative prise récemment par la Banque mondiale et la SFI en vue de faciliter l'accès des pays en développement aux marchés financiers et au cofinancement, initiative qui est approuvée par ailleurs dans la présente étude et pour

^{92/} Voir Lessard et Wellons, ouvrage cité, page 73.

^{93/} Pour les activités de l'ONUDI dans ce domaine, voir le Rapport annuel du Directeur exécutif, 1978.

laquelle une innovation supplémentaire est proposée (voir section 5.5.2.), consiste notamment à fournir aux banques transnationales des renseignements sur la gestion de l'économie, les politiques économiques et financières, etc. des pays en développement et sur les projets de ces pays^{94/}. Toutes ces informations sont communiquées aux banques/prêteurs/vendeurs de capitaux. De même, les pays en développement pourraient, estime-t-on, bénéficier d'informations sur les banques/prêteurs/vendeurs de capitaux, sur la politique qu'elles suivent et sur les conséquences que peut avoir l'utilisation de différentes monnaies.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

5.5.2. Instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque

Diverses techniques financières nouvelles, échappant au contrôle des autorités des pays industrialisés et pouvant intéresser ceux qui investissent dans certains pays en développement, sont proposées ci-après. Elles offrent un intérêt particulier dans le cas des activités de production comportant de gros risques, par exemple le traitement des matières premières et des autres produits soumis à de grandes fluctuations de prix. L'amélioration des transferts internationaux de capitaux de risque a pour but d'accroître le volume global des apports et de mieux équilibrer les placements comportant un partage des risques (c'est-à-dire les prises de participation) par rapport aux placements sûrs à intérêts fixes. On admet à cet égard que le problème posé par l'emprunt est que l'on est normalement tenu par contrat de rembourser une fraction déterminée du principal et des intérêts pendant un laps de temps donné; en outre, la durée des crédits bancaires est généralement très inférieure au délai requis pour le financement des projets industriels de longue haleine. Cela est particulièrement vrai dans le cas des investissements pour le traitement des ressources minérales ou pour les grands projets intégrés concernant la pétrochimie, les engrais et les autres industries qui sont à la base de toute industrialisation moderne. Bien entendu, s'il est demandé aux investisseurs d'assumer une partie des risques liés aux projets, il faudra leur accorder une compensation appropriée. Mais un certain nombre de pays en développement pourraient accepter de partager une partie de leurs bénéfices éventuels avec les investisseurs étrangers.

i) Instruments nouveaux de répartition des risques - bons indexés sur les produits de base ou sur les résultats commerciaux

Il importe de mettre au point et de promouvoir de nouveaux instruments destinés à répartir les risques à l'échelon international. Pour maints pays fortement tributaires de leurs exportations de produits de base, les contrats restrictifs qui répartissent les risques découlant des fluctuations des prix des produits de base - risques qui sont en grande partie indépendants de la volonté des pays intéressés - pourraient constituer des instruments

^{94/} Pour plus de détails, voir Comité du développement, "Developing Country Access to Capital Markets", Washington D.C., 1978, section intitulée "General and Specific Mechanisms to improve Access", pages 73 à 75.

financiers intéressants. Ces instruments comprennent notamment les contrats d'opération à long terme et les contrats d'achat à long terme (qui servent à stabiliser les recettes, mais n'assurent pas un transfert de ressources à terme) et les bons indexés sur les produits de base, qui impliquent à la fois un transfert de ressources à terme et un transfert des risques.

Pour les pays producteurs, le principal avantage de ces instruments est qu'ils transfèrent les risques mais non le pouvoir de contrôle. Sur le plan financier, les instruments en question pourraient avoir un rendement intéressant malgré les risques qu'ils impliquent : le rendement des bons indexés sur les produits de base pourrait être lié au prix d'un de ces produits ou à un indice des prix de plusieurs d'entre eux; en cas de hausse des prix, les revenus de l'investisseur augmenteraient parallèlement, de même que la solvabilité du pays producteur. Le contraire se produirait en cas de baisse^{95/}. Les investisseurs courraient encore le risque que le gouvernement manque à ses obligations contractuelles, mais ce risque ne serait probablement pas plus grand que dans le cas des obligations classiques. Un des avantages possibles des bons indexés sur les produits de base, par rapport aux contrats à long terme, est qu'ils pourraient être vendus périodiquement dans des conditions de libre concurrence, alors que les contrats en question ne peuvent être renégociés qu'en de rares occasions. Toutefois, ces deux types d'instruments sont complémentaires, et l'on choisira l'un ou l'autre en fonction de toute une série de caractéristiques propres aux industries et aux pays considérés. Les bons indexés sur les produits de base paraissent plus avantageux pour les transactions avec les pays disposant de marchés financiers libres bien établis, et donc pour les transferts de risques Sud-Nord. En revanche, les contrats à long terme conviendront mieux, probablement, pour les transferts de risques entre les pays en développement et entre ceux-ci et les pays socialistes.

Un instrument permettant de répartir les risques liés au commerce général pourrait intéresser les pays en développement qui fondent leur stratégie d'industrialisation sur l'exportation de produits manufacturés en grandes quantités. Les recettes d'exportation de ces pays peuvent fluctuer en raison des variations de l'activité économique globale dans le monde et selon l'évolution de la situation du commerce international, notamment en ce qui concerne le protectionnisme des pays industrialisés, et de la concurrence exercée par les autres exportateurs. Ces pays en développement pourraient souhaiter partager les risques liés à ces problèmes et les bénéfices tirés de leur solution en émettant des bons indexés sur les résultats commerciaux, dont les modalités seraient définies avec suffisamment de soin pour que ces bons puissent être acceptés par les investisseurs étrangers, ceux-ci n'ayant dans ce cas aucune possibilité de contrôle sur les activités d'exportation. Ces bons pourraient être assortis de conditions analogues à celles qui s'appliquent aux actions privilégiées à dividende cumulatif, c'est-à-dire que les investisseurs recevraient périodiquement une somme déterminée en espèces (dividendes, intérêts ou capital suivant le mode de rémunération prévu dans le contrat) tant que les exportations du pays dépasseraient un certain niveau pour des produits ou sur des marchés déterminés. Tout déficit entraînerait le report à un taux d'intérêt normal, le remboursement étant soumis à la même contrainte.

^{95/} Voir Lessard et Wellons, ouvrage cité, pages 90 à 94. Voir aussi D. Lessard "Risk Efficient External Financing Strategies for Commodity-Producing Countries", Working Paper, Sloane School of Management, MIT, Cambridge, Mass., novembre 1977, et Cuadernos de Economia, août 1977.

ii) Possibilités nouvelles pour les placements étrangers de portefeuille

La méthode classique de transfert des risques est celle des investissements étrangers directs. Les nouvelles méthodes examinées ci-après ainsi que les arrangements acceptables qui existent actuellement, telles que les coentreprises, assurent le transfert des risques sans présenter les aspects indésirables de ces investissements. Divers pays du Tiers monde offrent des débouchés aux placements étrangers de portefeuille. Les institutions internationales pourraient faciliter ces placements, notamment entre pays du Sud, en menant des activités pour les promouvoir, les régulariser, les coordonner et les contrôler; plus concrètement, ces activités pourraient consister à fournir diverses formes d'assistance technique^{96/}, notamment pour le renforcement des institutions et l'organisation de consultations/négociations aux niveaux national, régional, intrarégional et international. Leurs objectifs seraient les suivants :

- a) Favoriser les placements étrangers de portefeuille dans certains pays du Tiers monde grâce à un code de conduite approuvé par les pays en développement qui jugent ces arrangements acceptables; le code de conduite en question aurait pour objet de protéger les placements étrangers de portefeuille et de faire en sorte que leurs détenteurs en tirent des revenus équitables. Cette recommandation tient compte du fait que certains pays en développement préfèrent peut-être cette forme de transfert financier aux investissements étrangers directs, lesquels risquent de donner lieu à des pertes dues à l'exercice de l'autorité souveraine des Etats, pertes sans rapport avec les risques et les bénéfices financiers liés aux prises de participation. Si les mesures envisagées sont appliquées résolument, il faudra instituer parallèlement une réglementation appropriée pour protéger les bourses de valeurs qui existent à l'état embryonnaire dans ces pays. Une assistance pourrait être fournie à certains pays en développement pour la création de fonds nationaux d'investissement permettant aux investisseurs étrangers de prendre des actions dans certaines entreprises locales. Le degré de participation étrangère au capital des entreprises de ces pays pourrait ainsi être contrôlé, car les investisseurs n'auraient accès qu'indirectement aux marchés financiers locaux. Le code de conduite susmentionné pourrait prévoir, au besoin, des mesures spéciales d'encouragement pour faciliter et promouvoir les transferts de capitaux intra- et interrégionaux dans le Tiers monde, ce qui favoriserait la constitution d'unions régionales d'investissement industriel destinées à permettre aux investisseurs ou aux organismes d'une région ou d'une sous-région déterminée de prendre des participations dans les entreprises locales. Grâce à ces arrangements, une entreprise d'un pays déterminé pourrait élargir et renforcer son assise financière, et améliorer ainsi ses possibilités industrielles.

^{96/} La SFI a fourni une assistance précieuse à divers pays en développement pour améliorer le fonctionnement de leurs marchés financiers. Voir Rapport annuel de la SFI, 1978.

On pourrait recourir à des arrangements analogues, avec clauses de garantie et de sauvegarde, pour encourager les placements de portefeuille intra-régionaux, notamment de la part des pays en développement disposant d'excédents financiers. Ceci permettrait d'intensifier la mobilisation du capital à la disposition des investisseurs individuels et des investisseurs institutionnels (par exemple, les fonds de pension et les compagnies d'assurance), de les répartir plus rationnellement du point de vue économique et de donner aux investisseurs du Tiers monde la possibilité de placer directement leurs capitaux sans avoir à passer par les banques transnationales. Ces instruments financiers seraient viables pour tous les types d'investissement productifs, notamment dans des domaines comme l'agriculture ou le tourisme ou encore les industries modernes de services, mais le secteur qui profiterait surtout de tels transferts financiers aux conditions du marché serait l'industrie.

- b) Au niveau mondial, il faudrait compte tenu du type de réglementation nationale évoqué plus haut, favoriser l'adoption d'une réglementation internationale permettant aux organismes financiers (transnationaux ou intergouvernementaux) de créer des fonds d'investissement dont les actions seraient vendues à des investisseurs privés ou publics, qui auraient ainsi à leur disposition toute une série d'actions de différents pays en développement. Dans le cadre de cette réglementation, il faudrait étudier la possibilité de créer un fonds international d'investissement industriel ainsi que des fonds régionaux d'investissement industriel^{97/}. Des dispositions spéciales seraient prises pour favoriser les transferts financiers entre pays du Tiers monde. A cet égard, on constate que la participation à la gestion des entreprises ou le contrôle de celles-ci n'intéresse pas certains investisseurs de ces pays, qui recherchent plutôt des types d'investissement les protégeant suffisamment contre l'inflation, dans des pays échappant au contrôle direct des gouvernements du Nord et de leurs organismes compétents.

5.5.3. Promotion des investissements à long terme liés aux accords de troc ou de règlement en produits

Au niveau des entreprises, il faudrait structurer les apports financiers du Nord de façon à accroître les chances de succès des projets en y incorporant, si possible, des incitations concernant leur élaboration, leur exécution et leur gestion. Pour ce faire, il faudra peut-être regrouper, de façon sélective, les apports financiers et les apports en matière de technologie, de biens d'équipement et de gestion grâce à de nouveaux instruments financiers autres que les investissements étrangers directs, instruments qui pourraient aller à l'encontre du principe de dégroupage.

^{97/} Pour une analyse de certaines de ces questions, voir Comité du développement, ouvrage cité, pages 87 à 103.

Pour que les liens soient resserrés au niveau des entreprises plutôt qu'au niveau national, il faut que les gouvernements soient au courant des activités des entreprises locales et, au besoin, qu'ils les conseillent. Cela est particulièrement vrai dans le cas des accords de troc et de règlement en produits, l'expérience des pays socialistes de l'Europe de l'Est étant instructive à cet égard.

Les questions liées à la part de responsabilité qui revient aux fournisseurs d'usines clefs en main dans le fonctionnement des installations sont évoquées au chapitre VI, à propos des accords-cadres intergouvernementaux et des projets clefs en main. Si le troc ne présente souvent, en théorie, qu'un intérêt secondaire comme méthode d'échanges, les diverses formes d'accords proches du troc ou prévoyant un règlement en produits lient directement les investissements au volume ou à la qualité de la production de l'usine; ces arrangements peuvent donc être classés dans la catégorie des méthodes de transfert de capitaux de risques avec endettement classique. A cet égard, il ne faut pas oublier que l'instauration d'échanges stables à long terme entre deux groupes de pays industrialisés, à savoir les pays occidentaux à économie de marché et les pays à économie planifiée de l'Europe de l'Est, a été facilitée, dans une très large mesure, par le développement de cette forme d'échanges, qui permet des transferts de ressources financières et technologiques à des conditions équitables et mutuellement avantageuses sans entraîner un contrôle étranger ni une dilution de la souveraineté, comme dans le cas des investissements étrangers directs^{98/}.

Pour qu'un accord de règlement en produits donne de bons résultats, une condition essentielle est que le pays en développement intéressé connaisse, non seulement les possibilités de son propre marché, mais aussi celles du marché de son partenaire, c'est-à-dire qu'il suive systématiquement l'évolution des prix mondiaux et de la situation sur les marchés internationaux de produits. Les pays en développement sont souvent désavantagés par le fait que leurs systèmes d'information sur les marchés sont moins élaborés que ceux de leurs partenaires industrialisés. Pour que les projets d'investissements appliquant le système du troc puissent être mis en oeuvre avec succès, il faudra combler ce retard en matière d'information. La participation d'un organisme financier est habituellement nécessaire pour remédier aux lacunes en question dans le domaine des investissements, mais beaucoup de banques répugnent à se lancer dans ce genre d'activités^{99/}.

Une autre condition essentielle à la négociation des accords de troc est la bonne connaissance des normes et des spécifications internationales pour les produits industriels. Les exemples de réussite dans le domaine du troc montrent en outre qu'il faut disposer de rouages administratifs efficaces pour l'économie et l'industrie. Les pays en développement qui engagent des négociations sans avoir des objectifs, des plans et des stratégies de négociation bien définis sont évidemment désavantagés.

^{98/} Voir ONUDI, "Perspectives d'intensification de la coopération commerciale et économique entre les pays socialistes et les pays en développement en ce qui concerne notamment les dispositions relatives aux paiements", ID/WG.287/9, décembre 1978.

^{99/} Ibid.

Les accords d'investissement liés au troc seraient, semble-t-il, un bon moyen d'accroître le volume des investissements dans les projets industriels, d'élargir les possibilités de choix quant à l'origine des capitaux étrangers, de conquérir de nouveaux marchés et de faciliter les transferts de technologie en amenant les fournisseurs de matériel à prendre certains engagements^{100/}. Il est vrai que ces accords ne constituent parfois qu'un pis-aller pour faciliter les échanges. Souvent, cependant, la seule autre possibilité est celle des investissements étrangers directs effectués par une société transnationale, solution que certains pays en développement préfèrent éviter. Pour faciliter la conclusion d'accords de troc, il faudrait :

- Renseigner et conseiller les pays en développement au sujet des possibilités du marché dans le domaine du troc ainsi que des normes et des spécifications internationales;
- Leur fournir une assistance technique pour la définition de leurs objectifs, de leurs plans et de leurs stratégies de négociation;
- Leur octroyer une assistance technique pour l'élaboration de textes de loi relatifs au troc;
- Renforcer les moyens nécessaires aux institutions financières pour faciliter la conclusion d'accords de troc ou de règlement en produits pour les investissements.

^{100/} Voir le rapport de la Réunion d'experts sur les accords de règlement en produits, UNIDO/EX.78, Vienne, 29-30 mars 1979.

5.6. Suggestions complémentaires

Stratégie de l'interdépendance mondiale

5.6.1. Moyens de faciliter aux pays du Sud l'accès des marchés financiers des pays industrialisés

Il serait possible de s'entendre rapidement sur diverses réformes institutionnelles qui permettraient d'améliorer les conditions d'accès des pays du Sud aux marchés financiers du Nord. Pour ce qui est de l'aide publique au développement, les autorités chargées de sa répartition devraient admettre qu'il y a lieu, dans certains cas, d'en allouer une proportion accrue à l'industrie. Il faudrait en particulier fournir des ressources financières aux petites et moyennes industries, notamment dans les pays en développement qui ne peuvent pas obtenir de capitaux étrangers aux conditions du marché, ainsi qu'à l'ensemble des industries des pays les moins avancés. Il faut d'ailleurs se rappeler que les décisions relatives à la répartition des ressources financières et à l'utilisation des capitaux obtenus à des conditions avantageuses - que ces décisions soient prises par des organismes d'aide, multilatéraux ou bilatéraux, ou par les pouvoirs publics des pays en développement intéressés - doivent tenir compte, non seulement des contraintes macro-économiques qui pèsent sur la balance des paiements, mais encore des taux de rendement économique prévus ainsi que des frais généraux occasionnés par les capitaux fournis. Les pays en développement devraient s'efforcer d'inverser les tendances apparues récemment dans les politiques de crédit des organismes de prêts, tendances qui s'opposent à l'octroi d'une APD pour l'industrie, à des conditions de faveur ou aux conditions normales^{101/}. Il importe de reconnaître que l'industrie est le secteur le plus dynamique dans la plupart des pays en développement, et que c'est l'industrialisation qui a le plus de chances d'accélérer la croissance économique. Les politiques d'aide actuelles ne font que perpétuer l'ancien ordre économique international. A cet égard, on remarquera que plus de 85 % des capitaux étrangers destinés à l'industrie sont obtenus aux conditions du marché.

Pour ce qui est des ressources financières disponibles aux conditions normales ou presque normales du marché, les autorités compétentes des pays industrialisés devraient faire preuve d'une certaine souplesse, notamment à l'égard des nouveaux instruments financiers utilisés pour les transferts aux pays en développement. Il est à noter que ces autorités ont su très bien s'adapter aux conditions nouvelles qui sont apparues sur les marchés financiers locaux : expansion accélérée du marché des effets financiers à court terme, certificats de dépôt; adoption de mécanismes d'investissement liés au troc et au système du règlement en produits, crédit-bail industriel pour faciliter les échanges à long terme avec les pays socialistes de l'Europe de l'Est, réseau complexe de sociétés de portefeuille, de filiales, etc. Il s'agit, dans tous les cas, d'une réaction face à l'évolution de la situation intérieure sur les plans financier, économique et politique. Les autorités compétentes devraient s'intéresser aux avantages mutuels qui pourraient résulter des changements intervenus dans maints pays en développement où, pour diverses raisons, la méthode classique des investissements étrangers directs est très souvent inadéquate pour le transfert de capitaux industriels aux conditions du marché. Il faudrait donc accorder une attention accrue aux formes de transfert financier aux conditions du marché autres que les investissements étrangers directs.

^{101/} On évalue à 5 % environ la proportion de l'APD qui est allée au secteur manufacturier en 1975/76. Voir OCDE, Coopération pour le développement, rapport de 1976, Paris, 1976.

Promotion des transferts publics combinés

Pour accroître l'efficacité de la modeste aide publique disponible, les organismes d'aide multilatéraux et bilatéraux devraient appliquer plus largement que par le passé le principe de l'engrenage, en combinant cette aide avec des prêts de banques transnationales^{102/}. Pour ce faire, il faudrait faciliter l'octroi de prêts bancaires aux pays en développement qui n'ont pas accès au marché des euro-monnaies ou à d'autres marchés commerciaux, ainsi qu'aux pays dont la capacité d'emprunt est saturée. Ces activités devront, bien entendu, faire l'objet de calculs économiques approfondis.

Les organismes d'aide pourraient faciliter l'obtention de crédits bancaires commerciaux grâce aux mesures suivantes :

- Cofinancement associé à une APD bilatérale;
- Octroi de garanties de remboursement;
- Octroi de fonds pour stabiliser les taux d'intérêt ou les remboursements à un niveau convenu;
- Octroi de crédits pour prémunir les emprunteurs contre les effets d'une hausse de la monnaie dans laquelle est libellé le prêt par rapport à leur propre monnaie.

Ces mesures, destinées à aider les emprunteurs qui, sans elles, n'auraient pas accès aux marchés de capitaux permettraient d'accroître considérablement le volume global des apports financiers. Le volume de l'aide en cause pourrait d'ailleurs être très faible par rapport au montant total des prêts. Bien entendu, ces suggestions ne sont valables que dans le cadre d'une certaine analyse économique et financière. Le but recherché n'est pas de supprimer les risques inhérents aux prêts bancaires classiques, ni d'imposer aux pays pauvres le remboursement du matériel fourni aux fabricants à titre de subvention : une assistance technique pourrait être nécessaire à cette fin.

Deux institutions financières bilatérales situées, l'une dans le groupe des pays de la CEE, et l'autre dans celui des pays du CAEM, devraient être renforcées de manière à pouvoir jouer un rôle plus efficace dans l'octroi de ressources à l'industrie des pays en développement auxquels sont liés ces deux groupes. De même, il faudrait resserrer les liens entre ces institutions et les organismes compétents des Nations Unies. Il est suggéré que les institutions financières en question s'emploient tout particulièrement à acheminer des ressources financières obtenues à des conditions avantageuses ou normales vers les petites et moyennes entreprises industrielles des pays en développement auxquels ils sont liés, par l'entremise des banques de développement industriel de ces pays^{103/}. La place faite ici à la petite et à la moyenne industrie est le simple reflet de la réalité économique dans les pays en développement, dont beaucoup se caractérisent par des marchés, une population et des ressources limitées.

^{102/} La Banque mondiale et la SFI ont commencé depuis quelques années à s'intéresser à cette question. Voir SFI, Rapport annuel 1978, pages 10 à 12.

^{103/} La CEE s'est servie de la Banque européenne d'investissements comme canal pour les crédits industriels accordés aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

Pour mener une telle activité de financement sur une grande échelle, il faudra peut-être renforcer les banques de développement industriel sur le plan institutionnel. Il convient de noter, en particulier, que le groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, associé à la CEE, comprend une forte proportion de pays en développement comptant parmi les moins avancés, les plus gravement touchés, désavantagés géographiquement ou de petites dimensions. Le principal problème posé par le financement de la petite ou de la moyenne industrie est que les frais généraux d'administration sont élevés par rapport aux débours : les frais d'examen/de paiement/de contrôle, etc. sont relativement importants dans le cas des petits projets, et il serait vain que les institutions bilatérales prêtent directement aux entreprises. Il convient de souligner que les banques nationales de développement industriel peuvent rassembler à moindre frais des informations sur les projets industriels locaux, ont une connaissance approfondie des conditions économiques, sociales et industrielles locales ainsi que la réglementation gouvernementale, et qu'elles sont bien placées pour fournir des services de soutien adaptés à leurs clients de l'industrie. Aussi les institutions européennes spécialisées dans le financement bilatéral devraient-elles déléguer aux banques locales de développement industriel une très large part de leurs attributions, sauf pour ce qui est des dispositions réglementaires générales (taux d'intérêts et planchers de crédits, etc.) et du contrôle périodique de l'utilisation des fonds. Il faudrait s'attacher tout particulièrement à renforcer les banques qui constituent un élément essentiel de l'infrastructure industrielle ^{104/}. Les institutions bilatérales susmentionnées pourraient également aider les pays en développement qui leur sont liés à obtenir plus facilement des crédits à des conditions normales sur les euro-marchés. A cet égard, les institutions considérées pourraient, le moment venu, présenter certains de leurs clients sur les marchés internationaux.

Moyen de favoriser l'accès aux marchés financiers des pays industrialisés

En plus des mesures prises pour accroître le volume et l'efficacité des apports publics à l'industrie, il y aurait lieu d'améliorer les conditions d'accès des pays en développement aux marchés financiers des pays industrialisés. Ainsi, on pourrait persuader les pays industrialisés à économie de marché d'accepter que les pays en développement puissent accéder à leurs marchés aux mêmes conditions que les emprunteurs locaux et à des conditions préférentielles par rapport aux autres emprunteurs étrangers. Ces conditions préférentielles comporteraient notamment l'assouplissement de certaines contraintes imposées aux emprunteurs des pays en développement, à l'exclusion de celles qui sont nécessaires pour protéger les investisseurs. Les emprunteurs des pays en développement devraient pouvoir obtenir le calendrier des émissions dans les mêmes conditions que les emprunteurs locaux. Il faudrait supprimer les plafonds fixés pour les émissions des pays en développement si les réserves de devises le permettent, de même que d'autres conditions spéciales imposées à ces pays.

^{104/} La Banque mondiale a conscience du rôle important que les banques de développement industriel et les sociétés financières de développement jouent dans le financement de l'industrie.

Les emprunteurs des pays en développement risquent de pâtir de leur mauvaise réputation dans leurs tentatives d'accès aux marchés financiers des pays industrialisés, les pays emprunteurs et les gouvernements des pays industrialisés devraient envisager de créer des bons de cofinancement pour les projets ou les programmes entraînant l'intervention des organismes d'aide ou des institutions financières de développement des pays industrialisés.

Le cofinancement peut revêtir différentes formes. L'investisseur peut, par exemple, acheter à l'institution financière de développement des participations à l'investissement de celle-ci dans le projet^{105/}. Dans ce cas, l'institution financière joue pratiquement le rôle de société fiduciaire pour l'investisseur. Une autre forme de cofinancement consiste à émettre des bons vendus directement à l'investisseur pour un projet examiné au préalable par l'institution financière de développement qui y investit elle aussi. Enfin, le cofinancement peut consister en un investissement parallèle dans une certaine partie du programme de l'emprunteur, examiné dans son ensemble par l'institution financière de développement qui investit dans une autre partie de ce programme.

Les pays industrialisés à économie de marché devraient en outre adopter des mesures pour ouvrir davantage leurs marchés des obligations aux pays du Sud, notamment en facilitant l'émission et l'inscription à la cote des obligations sur leurs marchés financiers; un assouplissement du contrôle des changes pourrait être envisagé dans certains cas. Ces suggestions sur l'accès aux marchés financiers, dont beaucoup ont été examinées par le Comité du développement, devront bien entendu être appuyées de différentes manières, notamment grâce à un effort d'éducation et d'information visant aussi bien les emprunteurs que les investisseurs éventuels^{106/}.

5.6.2 Amélioration des possibilités d'accès des pays en développement au crédit bancaire commercial

- i) Les pays emprunteurs peuvent accroître leurs possibilités d'emprunt en autorisant leurs organismes financiers, en général des banques commerciales, à emprunter à des banques internationales pour prêter à leur tour aux emprunteurs locaux qui, sans cela, ne pourraient obtenir des capitaux extérieurs. Les possibilités d'emprunt d'un pays sur le marché des euro-monnaies peuvent être limitées par le nombre restreint d'emprunteurs locaux. La législation des pays industrialisés et la prudence des milieux financiers, font que les prêteurs hésitent à fournir une grosse somme à un seul emprunteur. Les besoins financiers des banques des pays en développement sont faibles, alors que le montant minimum des emprunts est très élevé - on cite souvent le chiffre de 10 millions de dollars pour les

^{105/} La SFI est très favorable à ce type d'arrangement. Voir SFI, Rapport annuel 1978, Washington D.C., 1978.

^{106/} Voir Comité du développement, "Developing Country Access to Capital Markets", Washington D.C., 1978

crédits consortiaux - de sorte que nombre d'entre elles trop petites pour utiliser des crédits aussi importants ne peuvent y accéder. Il faudrait trouver des moyens de regrouper les emprunteurs solvables, de façon qu'ils puissent atteindre le minimum requis ou réduire le coût de l'emprunt. L'intermédiation des banques locales, dont il a été question plus haut, en est un. Un pays peut élargir ses possibilités d'accès au crédit extérieur en autorisant les organismes financiers locaux à emprunter à l'étranger pour prêter à son tour aux emprunteurs du pays, qui, sans cette intervention, ne pourraient pas obtenir de capitaux étrangers. Le système proposé implique le transfert de tous les risques (à l'exclusion de celui d'une défaillance de l'emprunteur) de la banque intermédiaire à l'emprunteur. Si les taux d'intérêt fluctuent, il en ira de même pour ceux que paiera l'emprunteur local; et les fluctuations des changes seront supportés par ce dernier. Les pouvoirs publics peuvent décider si les emprunteurs locaux recevront des devises ou de la monnaie locale et, de fait, influencer sur les coûts, les risques et l'utilisation des crédits de manière à réaliser divers desseins nationaux. Une assistance technique sera nécessaire pour promouvoir ce type d'emprunt, qui pourrait aussi, le cas échéant, être favorisé par des arrangements de cofinancement. Il se pourrait aussi qu'une assistance technique doive être fournie dans ce domaine pour que les gouvernements qui adoptent cette stratégie puissent mettre en place une réglementation efficace. De même, une assistance technique pourrait être nécessaire pour le contrôle des emprunts bancaires, etc.

- ii) Il serait possible d'accroître le volume global des emprunts contractés par les pays en développement en encourageant un groupe de petites banques des pays de l'OCDE, qui ne sont pas encore habituées à prêter aux pays en développement, à accorder davantage de prêts à ces pays. Il faudra promouvoir cette formule auprès des emprunteurs et des prêteurs éventuels, et la compléter, au besoin, par un cofinancement assuré par des organismes bilatéraux ou multilatéraux.
- iii) Pour éviter que les emprunts souscrits auprès des banques internationales n'aboutissent à une mauvaise structuration de la dette, il faudrait encourager à la fois les emprunteurs et les prêteurs à recourir plus largement à deux formes de crédits qui existent déjà, à savoir les facilités de crédits souples et les dépôts conditionnels. De même, les accords de prêts de type classique pourraient être modifiés par un assouplissement des modalités de remboursement. Les autres formules proposées sont les crédits bancaires liés à un indice ou aux prix des produits de base, et le financement basé sur la production (participation des banques à des investissements liés au troc). Il faudrait promouvoir activement ces formules nouvelles. Pour apporter des améliorations dans

le domaine des échéances des prêts bancaires, compte tenu du cycle économique des pays en développement, le calendrier de remboursement de ces prêts pourrait être assoupli. Il serait possible de réduire le coût du crédit bancaire en rationalisant la structure des redevances et des intérêts grâce à la suppression des versements exceptionnels, qui empêchent les autres emprunteurs ou prêteurs de se faire une idée exacte des coûts réels. Les banques commerciales devraient accepter que les pays en développement disposant d'excédents financiers leur confient des dépôts à long terme qui seraient explicitement destinés aux pays en développement manquant de capitaux. Le système du dépôt conditionnel transfère du dépositaire à la banque le risque de défaillance de l'emprunteur, ce qui est normal dans toute activité d'intermédiation de ce genre. Ce système permet en outre de prévoir un calendrier de remboursement souple pendant la durée du prêt, car le dépositaire est connu et son dépôt est à long terme. Un tel système peut être abandonné aux caprices du marché financier international, mais il serait plus efficace si un organisme multilatéral se chargeait d'établir et de coordonner les relations entre les banques et les pays en développement intéressés. Dans le cadre des échéances normalement pratiquées, seules les conventions empêchent les banques et les emprunteurs de négocier un calendrier de remboursement souple. Le système de l'amortissement concentré sur la dernière échéance étant désormais utilisé pour les accords de crédits, il n'y a aucune raison pour que le remboursement se fasse par versements réguliers et égaux. Ce qui est nouveau, c'est qu'on demande aux banques d'accepter officiellement et d'avance un arrangement qui paraît de plus en plus admis dans la pratique : on a en effet constaté ces dernières années que, si les emprunteurs d'un pays en développement éprouvent des difficultés à rembourser, les prêteurs préfèrent aménager leur dette, officiellement ou non, plutôt que de les déclarer en défaut. Deux grands obstacles s'opposent cependant à ce que ces arrangements soient rendus explicites. En premier lieu, les prêteurs préfèrent conserver leur faculté d'intenter une action en justice au cas où un emprunteur risque de se trouver en difficulté : le pouvoir réel du prêteur réside dans la possibilité qu'il a de refuser toute augmentation nette de crédits à l'avenir, pouvoir qu'il conserve, que l'emprunteur puisse être déclaré en défaut ou non. En second lieu, le prêteur voit dans l'obligation que contracte l'emprunteur de rembourser à date fixe un montant déterminé une discipline qui lui est imposée; toutefois, les banques offrent souvent des facilités de crédits illimitées ou de découvert pour le financement des entreprises.

Une formule souple de remboursement prévoyant un calendrier d'amortissement fixe sous réserve de certaines éventualités pourrait être mise au point. Dans le cas des prêts généraux, les éventualités en question seraient notamment la baisse des prix des produits de base au-dessous d'un certain niveau, ou un manquant à gagner faisant descendre les recettes commerciales

en-dessous d'un montant déterminé. Dans le cas des prêts pour projets, une des conditions prévues, dont il est déjà tenu compte, serait la bonne marche du projet. Si l'éventualité en question se produisait, l'accord prévoirait des délais de remboursement supplémentaires, mais l'emprunteur serait tenu de continuer à payer les intérêts et, selon toute vraisemblance, de verser une redevance pour les frais administratifs supplémentaires occasionnés au prêteur. Toutefois, comme cette éventualité serait prévue au contrat, elle ne constituerait ni une défaillance de l'emprunteur, ni une créance douteuse pour la banque. En effet, il faut tenir compte du fait que les pays emprunteurs diffèrent profondément des sociétés en ce qu'ils continuent d'exister malgré leur endettement, alors que les sociétés peuvent être mises en liquidation. Les banques internationales ont pris conscience de cette réalité; les autorités compétentes des pays de l'OCDE devraient en faire autant. Une action concertée s'impose à cette fin, qui serait confiée à un organisme multilatéral approprié, lui-même convaincu de cette réalité.

- iv) Des considérations d'ordre fiscal peuvent amener les banques commerciales à restreindre les prêts qu'elles accordent aux emprunteurs des pays où elles ne peuvent obtenir des dégrèvements d'impôts compte tenu de leurs obligations fiscales nationales. Il faudrait promouvoir et développer les conventions relatives à la double imposition, qui prévoient des dégrèvements fiscaux pour remédier aux effets de la fiscalité des pays d'origine sur les prêts bancaires aux pays en développement.
- v) Depuis quelques années, les dirigeants des banques centrales de certains des principaux pays de l'OCDE (le Groupe des dix) se réunissent officiellement ou officieusement de façon régulière pour procéder à des échanges de vues et tenter de se mettre d'accord sur les politiques à suivre en ce qui concerne certaines questions monétaires internationales, en particulier le régime actuel du flottement dirigé des taux de change et le crédit bancaire off-shore (c'est-à-dire les opérations sur les marchés des euro-monnaies). Ni les pays en développement disposant d'excédents financiers, ni ceux qui manquent de capitaux ne participent à ces entretiens, alors que cela serait à la fois utile et équitable compte tenu de l'interdépendance mondiale. En outre, la prudence devrait inciter les banques à rechercher l'accord de certains agents, du Tiers monde, qui jouent un rôle important comme prêteurs ou comme emprunteurs dans le système monétaire international.

Il est donc suggéré que le Tiers monde participe régulièrement, au sein d'une instance appropriée, au débat en cours sur le renforcement du contrôle et de la réglementation des marchés des euro-monnaies, de façon à protéger ses intérêts de gros emprunteur et à dissuader les pays industrialisés de prendre des mesures qui leur seraient préjudiciables. Des discussions auraient en particulier pour objectif de s'entendre sur toute une série de mesures, y compris éventuellement un code de conduite officieux auquel tous les principaux agents du Nord comme du Sud participant à ces marchés et les contrôlant pourraient être invités à souscrire.

CHAPITRE VI - COOPERATION INTERNATIONALE INDUSTRIELLE

INTERENTREPRISES

PRINCIPALES MESURES PROPOSEES

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Proposition No 3 : Commission du droit international du développement industriel	6.4.1	165
Proposition No 4 : Système de règlement des différends industriels	6.4.2	167

PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDES

Recommandation No 5 : Recours accru à des accords intergouvernementaux	6.5.1.	170
Recommandation No 6 : Mobilisation du potentiel des entreprises moyennes et des autres entreprises non transnationales	6.5.2	175

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE VI - COOPERATION INTERNATIONALE INDUSTRIELLE INTERENTREPRISES

6.1. Introduction

L'un des principaux instruments utilisés pour établir des capacités industrielles modernes dans le Sud est l'investissement étranger direct effectué par des entreprises du Nord^{107/}. Selon la définition couramment employée, l'investissement étranger direct privé est opéré par des entreprises d'un pays, et contrôlé par des résidents d'un autre. Au cours des dernières années on a pu constater de considérables modifications dans la physionomie organisationnelle et juridique de l'investissement industriel à l'étranger. La formule des filiales sous contrôle étranger cède de plus en plus à des arrangements prévoyant d'autres mécanismes que la participation au capital et le contrôle financier. Il faut donc élargir le concept d'investissement étranger direct pour l'étendre aux nouvelles formes d'interaction Nord-Sud. Ainsi, on entendra par "coopération industrielle interentreprises" l'ensemble des relations économiques entre un pays en développement et une entreprise étrangère, caractérisé par une certaine concrétisation de l'intérêt commun porté à un projet et par le fait que les partenaires envisagent une coopération durable. Dans cette acception, la coopération englobe des formules très diverses : filiales de type classique, coentreprises constituées en société, coentreprises sans participation au capital, mécanismes contractuels comprenant des accords de gestion et des dispositions pour le financement des prêts, voire contrats pour l'installation de complexes industriels.

6.1.1 L'investissement étranger direct : aperçu statistique

En dépit des remarques qui précèdent et pour des raisons tenant à la nature même de la statistique, l'exposé présenté ci-après est limité à l'investissement étranger direct entendu au sens traditionnel. Au cours de ces dernières années, la question de la contribution de l'investissement étranger direct aux efforts nationaux de développement déployés par les pays du Tiers monde a fait l'objet de vastes débats sur les plans international (aux Nations Unies ou en dehors de celles-ci), gouvernemental et privé. Les analyses et données dont on dispose sont trop nombreuses pour qu'il soit possible de les étudier ici. On se bornera donc à examiner brièvement l'ampleur actuelle des investissements et les possibilités qui pourraient s'offrir pour la formation de capital dans les pays en développement. Cet examen comprend les trois points suivants :

- i) Importance de l'investissement étranger direct dans le courant total de capitaux Nord-Sud;
- ii) Répartition géographique de l'investissement étranger direct, tant entre pays en développement et pays industrialisés qu'entre pays en développement;
- iii) Distribution sectorielle de l'investissement étranger direct dans les pays en développement, et importance de cet investissement pour l'industrie.

^{107/} Voir, par exemple, l'analyse figurant dans D. Morawetz, Twenty Five Years of Economic Development, 1950 to 1975, Washington D.C., 1977, page 61.

i) Importance de l'investissement étranger direct
dans les flux financiers Nord-Sud

Entre 1970 et 1976, la valeur nominale totale des flux bilatéraux du CAD^{108/} vers les pays en développement et huit pays d'Europe du Sud est passée de 12,9 à 31,8 milliards de dollars, ce qui représente un accroissement de plus de 250 %. L'accroissement réel est évidemment beaucoup moins marqué, en raison de l'inflation et de la baisse du dollar. La part des flux bilatéraux publics dans les flux financiers du CAD vers les pays en développement, qui était d'environ 50 % en 1970, est tombée à 40 % en 1976. Si cette tendance se maintient, les transferts de capitaux du Nord au Sud se feront beaucoup plus dans le cadre de transactions commerciales privées que par la filière des organismes publics, et le phénomène sera d'autant plus marqué que c'est l'aide bilatérale au développement qui semble pâtir le plus des problèmes financiers rencontrés dans le Nord.

Le tableau 6 (1) ci-après présente l'évolution de la structure des flux bilatéraux privés de capitaux.

Tableau 6 (1)

Parts respectives de l'investissement étranger direct,
des placements de portefeuille et des crédits à l'exportation
dans les flux bilatéraux privés CAD-pays en développement entre 1970 et 1976

(en pourcentage des flux totaux)

<u>Année</u>	<u>1970</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
	<u>%</u>	<u>%</u>	<u>%</u>	<u>%</u>
Investissement étranger direct	55,4	52,9	52,8	39,8
Placements de portefeuille	11,2	28,5	26,4	31,8
Crédits à l'exportation	33,4	18,6	20,8	28,4

Source : UNCTC, Transnational Corporations in World Development. A Re-examination, New York, 1978.

On voit que pendant cette période de six ans, la part de l'investissement étranger direct a baissé tandis qu'augmentait celle des placements de portefeuille.

Les changements récents survenus dans la structure des courants de capitaux s'expliquent principalement par deux phénomènes importants qui ont marqué l'économie internationale dans les années 70. Premièrement, les tendances récessionnistes qui se sont manifestées dans les pays de l'OCDE, jointes aux bouleversements structurels entraînés par les ajustements des prix du pétrole, ont créé un climat d'incertitude dans le monde des affaires, ce qui a eu pour effet de dissuader les sociétés transnationales d'effectuer de nouveaux investissements. Deuxièmement, le ralentissement déjà constaté en ce qui concerne l'investissement direct des pays de l'OCDE dans les pays en développement s'est trouvé accentué du fait que ces derniers cherchent de plus en plus à exercer un contrôle sur les entreprises étrangères opérant sur leurs territoires.

^{108/} CAD : Comité d'aide au développement de l'OCDE, dont font partie les pays membres de cette Organisation.

ii) Répartition géographique de l'investissement étranger direct

Le tableau ci-après indique quelle est la part des pays développés à économie de marché dans le montant total des avoirs industriels à l'étranger (pays industrialisés et pays en développement).

Tableau 6 (2)

Part de certains pays développés à économie de marché
dans les avoirs découlant de l'investissement étranger direct, 1971 et 1976

(en pourcentage du total mondial)

<u>Pays</u>	<u>1971</u>	<u>1976</u>
Etats-Unis	52,3	47,6
Royaume-Uni	15,2	11,2
France	4,6	4,1
République fédérale d'Allemagne	4,6	6,9
Canada	4,1	3,9
Japon	2,8	6,7
Italie	1,9	1,0
Autres pays	14,7	8,6

Note : Le montant total des avoirs découlant d'investissements étrangers directs dans le monde entier était de 158,4 milliards de dollars en 1971 et de 287,2 milliards de dollars en 1976.

Source : UNCTC, op. cit. III-32.

Les chiffres ci-dessus font apparaître un glissement dans la répartition des avoirs industriels. Si les Etats-Unis ont conservé leur position prédominante, la part de la République fédérale d'Allemagne et du Japon a considérablement augmenté tandis que celle du Royaume-Uni marquait un certain recul.

Considérée sous l'angle des pays en développement, pays de destination, la situation était la suivante : la valeur cumulative des avoirs étrangers dans ces pays était estimée à 68,2 milliards de dollars en 1975, soit 25 % environ du total de ces avoirs pour le monde entier. La valeur des avoirs étrangers dans les pays en développement a augmenté d'environ 32 % entre 1967 et 1971, et de 57,5 % entre 1971 et 1975. Le fait que la croissance ait été plus forte pour la deuxième période s'explique en partie par l'inflation et en partie par l'augmentation des investissements de portefeuille. Par ailleurs, la nationalisation de plus en plus fréquente des avoirs des sociétés transnationales - surtout dans l'industrie extractive et dans le secteur de la transformation des produits primaires - a ralenti l'expansion des avoirs étrangers. En l'absence d'estimations plus précises sur ces trois facteurs (accroissement des avoirs, volume des investissements de portefeuille dans les installations de production existantes et montant des avoirs nationalisés), les données actuellement disponibles sur le volume en dollars des avoirs ne renseignent que très imparfaitement sur la contribution que l'investissement étranger direct a apportée à la formation de capital dans l'industrie des pays en développement.

Ces avoirs industriels sont relativement concentrés dans certains groupes de pays en développement, comme le montre le tableau 6 (3).

Tableau 6 (3)

Répartition entre les pays en développement
des avoirs découlant de l'investissement étranger direct
en 1967, 1971 et 1975

(en milliards de dollars aux prix courants, et en pourcentage du total)

Groupe de pays	1967		1971		1975	
	\$	%	\$	%	\$	%
Pays membres de l'OPEP	9,1	27,7	11,6	26,8	15,6	22,9
Paradis fiscaux	2,3	7,0	3,9	9,0	8,9	13,0
Autres pays en développement	21,4	65,3	27,8	64,2	43,7	64,1
Total des avoirs	32,8	100,0	43,3	100,0	68,2	100,0

Source : Données tirées de UNTCT, op. cit., tableau III-47.

La concentration n'est pas seulement élevée entre groupes d'inégale importance, elle est également assez marquée à l'intérieur de chaque groupe. Ainsi, dans celui de l'OPEP (13 pays), on constate que quatre pays - le Venezuela, l'Indonésie, le Nigéria et l'Iran - ont absorbé 16,6 % du total des avoirs étrangers en 1967, 16,8 % en 1971 et 11,6 % en 1975, soit plus de la moitié du volume total pour le groupe. La concentration est encore plus forte pour le groupe "autres pays en développement", où cinq pays^{109/} se sont partagés 28 % environ des avoirs étrangers totaux dans les pays en développement en 1967 et 1971, et 30 % environ en 1975; par rapport à l'ensemble des pays en développement n'entrant ni dans le groupe "OPEP" ni dans le groupe "paradis fiscaux", leur part était d'environ 75 %. Quant à celle des pays en développement où le revenu par habitant est inférieur à 500 dollars, elle a marqué un recul progressif, tombant de 33,2 % en 1967 à 32 % en 1971 et 28,2 % en 1975. En général, les flux d'investissement étranger direct ont donc profité aux pays déjà relativement favorisés: autrement dit, l'investissement étranger direct dans l'industrie contribuera à aggraver les inégalités entre les pays tant qu'on n'appliquera pas de mesures compensatoires.

Le tableau 6 (4) présente la répartition géographique des flux d'investissement étranger direct entre 1973 et 1976.

L'analyse des flux fait apparaître des inégalités analogues à celles que l'on constate pour le montant des avoirs, notamment dans le groupe "autres pays en développement", où cinq pays (Brésil, Mexique, Pérou, Malaisie et Espagne) se sont partagés 32,1 % du total des flux en 1973 et 38,4 % en 1974. Par la suite, la part de ces pays a diminué : 24,6 % en 1975 et moins de 20 % en 1976.

^{109/} Brésil, Mexique, Inde, Malaisie et Argentine.

Tableau C (4)

Répartition des flux d'investissement étranger direct
vers les pays en développement, 1973-1976
(en millions de dollars aux prix courants
et en pourcentage du total)

	<u>1973</u>		<u>1974</u>		<u>1975</u>		<u>1976</u>	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Total des flux d'investis- sment étranger direct	6 717	(100)	7 874	(100)	11 506	(100)	7 649	(100)
dont : OMD	291	4,3	390	0,5	1 243	10,8	362	4,7
Paradis fiscaux	581	8,7	2 011	25,5	945	8,2	1 100	14,3
Autres pays en développement	5 845	87,2	5 473	69,3	9 318	81,0	6 187	80,8
dont : Brésil	1 257	18,8	1 307	16,5	1 457	12,6	1 366	17,8
Mexique	252	3,7	480	6,0	393	3,4	-166	-2,2
Pérou	87	1,3	457	5,8	327	2,8	159	2,1
Malaisie	139	2,0	123	1,6	73	0,8	51	0,6
Espagne	509	7,6	668	8,5	578	5,0	235	3,1

Source : OCDE, Coopération pour le développement, examen annuel (diverses années),
Banque mondiale, Background Paper, Private Direct Foreign Investment in
Developing Countries, Policy Issues for Host and Home Governments and for
International Institutions, Table 5, December 1978.

iii) Composition sectorielle de l'investissement étranger direct
dans les pays en développement

La répartition sectorielle de l'investissement étranger direct dans les pays en développement peut être évaluée au vu des données ci-après. A la fin de 1972, la part des industries extractives était de 44,8 % du total (dont 35 % pour le seul secteur pétrolier), celle de l'industrie manufacturière de 30,3 % et celle des autres secteurs (particulièrement industrie des services et secteur financier) de 24,8 %. A la fin de 1976, la part des industries extractives était cependant tombée à moins de 20 %, principalement en raison des nombreuses nationalisations opérées dans le secteur pétrolier. Les Etats-Unis restent le pays qui a, de loin, les intérêts les plus importants dans ce domaine, ce sont les sociétés transnationales américaines qui ont pâti pour l'essentiel de ce désinvestissement. Les données disponibles à la fin de 1974 pour la répartition sectorielle de l'investissement étranger direct provenant des Etats-Unis, du Royaume-Uni, de la République fédérale d'Allemagne et du Japon montrent que 39 à 60 % (selon les pays) de leurs investissements sont allés au secteur manufacturier et 25 à 43 % à celui des services. Les chiffres relatifs aux flux d'investissement étranger direct des Etats-Unis, du Royaume-Uni et du Japon indiquent qu'en 1976, un tiers des investissements de ces pays a été dirigé vers l'industrie manufacturière et 37 % vers le secteur des services. Ces deux secteurs sont donc les principaux bénéficiaires de l'investissement étranger direct de ces dernières années.

1.1.2 Le passage de l'investissement étranger direct à la coopération internationale industrielle interentreprises

L'exposé statistique qui précède ne rend pas véritablement compte de l'évolution des investissements dans les relations avec des entreprises étrangères. La principale caractéristique de toutes les formules nouvelles qui viennent remplacer l'investissement étranger direct de type classique est que la participation au capital (c'est-à-dire la possession par les entreprises étrangères d'actions dans la société qui effectue l'investissement) tend à disparaître au profit de formules contractuelles dans lesquelles le partenaire étranger exerce un contrôle grâce à des moyens d'influence autres que le capital. Ainsi, l'achat d'actions est remplacé par des prêts et des crédits fournisseurs; au contrôle direct de la société mère sur les filiales, fondé sur la dépendance organique, succède un contrôle exercé par le biais d'accords portant sur la gestion, la fourniture d'une assistance technique, le partage de la production ou la fourniture de services. De la sorte, l'entreprise étrangère peut continuer à exercer son influence par l'effet combiné des arrangements contractuels, de la supériorité de son pouvoir de négociations et de son accès privilégié aux systèmes d'information.

Le concept de "coopération industrielle interentreprises" couvre diverses formes d'interaction industrielle à long terme entre une entreprise implantée dans un pays en développement et une entreprise étrangère, qui supposent des obligations réciproques de rendement, une certaine concrétisation de la communauté d'intérêts sous la forme d'un projet spécifique, et l'intention d'établir une coopération durable. L'avantage de ce concept est de pouvoir englober les formules d'interaction industrielle appliquées dans les relations Est-Ouest et Est-Sud qui, si elles ne font généralement pas intervenir l'investissement étranger direct (contrôle des filiales par des entreprises étrangères qui en détiennent la totalité du capital), connaissent cependant une sorte de quasi-investissement sous la forme d'une coopération industrielle à long terme prévoyant la livraison d'installations industrielles dont la production sert de paiement.

Le concept de coopération industrielle interentreprises tient en outre compte d'une importante évolution dans la structure de l'interaction industrielle. On constate en effet que les transactions commerciales - et pas seulement les opérations d'investissement - entre le Nord et le Sud deviennent de plus en plus complexes (fourniture combinée de services et de matériel, par exemple), et tendent ainsi à se rapprocher de diverses formules d'investissement. C'est ainsi que les ventes de matériel et de technologie se sont étendues de façon à englober l'assistance technique, la conception de complexes industriels, les travaux d'ingénierie et l'organisation d'une interaction à long terme. Tel est notamment le cas dans les relations Est-Ouest, où diverses formes de coopération industrielle (par exemple fourniture de techniques et d'usines complètes avec paiement au moyen des produits fabriqués) viennent remplacer la prise de participation. Un autre exemple est celui des contrats qui prévoient une assistance postopérationnelle et le paiement partiel par les produits fabriqués, et où les garanties mutuelles de production remplacent la couverture des risques de l'investisseur dans l'investissement étranger classique. La notion de coopération industrielle interentreprises paraît aujourd'hui être celle qui traduit le mieux le passage de l'investissement étranger direct et des transactions commerciales simples à un nouveau mode d'interaction accordant une place plus importante à la coopération et la coordination entre les parties intéressées.

6.2 Aspects et problèmes

i) L'investissement étranger direct est l'un des moyens qui s'offrent aux pays désireux d'importer des capitaux. Comparable en principe aux apports d'aide publics, à l'emprunt auprès d'intermédiaires privés ou au prélèvement sur les réserves d'or et de devises, il est cependant beaucoup plus qu'un simple apport de capitaux et que l'une des nombreuses formes institutionnelles possibles des mouvements de capitaux. Pour en cerner au mieux la nature, on doit le considérer comme un "bloc" comprenant les capitaux, les techniques, les connaissances en matière de commercialisation et la gestion. Son analyse du point de vue économique relève par conséquent de celle de l'organisation industrielle, et non de celle des flux financiers internationaux.

La société transnationale est le cadre institutionnel dans lequel sont opérés la plupart des investissements étrangers directs. A cela s'ajoute que ces sociétés sont les principaux agents non gouvernementaux qui interviennent dans les relations économiques internationales. Ainsi, les mouvements de capitaux, les transferts de techniques, les mouvements de marchandises et les changements de structure de l'organisation industrielle - qui, on l'a vu, font partie du bloc "investissement étranger direct" - s'effectuent généralement au sein d'une même société, mais par dessus les frontières nationales. Il en résulte un risque de conflits entre les gouvernements des pays en développement d'une part et les sociétés transnationales d'autre part, conflits que pourrait aggraver encore l'intervention d'une troisième catégorie d'agents - les gouvernements des pays industrialisés où ces sociétés ont leur siège.

Le rôle que les sociétés transnationales ont joué et pourront jouer dans l'industrialisation du Tiers monde a été examiné en détail dans le chapitre II. L'analyse étant élargie par l'introduction du concept de "coopération internationale industrielle inter-entreprises", les propositions exposées dans la présente étude ne seront toutefois pas limitées à une seule catégorie d'agents intervenant dans le processus de coopération. Elles s'adressent aussi bien aux sociétés transnationales qu'aux entreprises multinationales publiques du Sud et aux organismes d'Etat. Quelles que soient les formes prises par la coopération, il faut en effet que tous les agents qui y participent se conforment à certaines règles et pratiques.

ii) Il existe encore des types de relations qui, par leur nature même, défavorisent les pays en développement. Ces insuffisances d'un processus de coopération défectueux doivent être identifiées. Dans la mesure où l'on peut en déceler la cause dans des carences structurelles, la seule solution pourrait être d'améliorer les institutions, à condition toutefois d'en faire une analyse approfondie et de déterminer la possibilité de les réorienter.

iii) Il est capital pour le succès de la coopération industrielle internationale que soit clairement perçue la communauté d'intérêts de tous les participants. Le meilleur moyen d'y parvenir est de créer un réseau de transferts tenant compte des objectifs des parties intéressées. Un tel réseau d'interdépendance, soigneusement défini en fonction notamment des conditions requises pour l'industrialisation accélérée que souhaitent de nombreux pays en développement, peut procurer des avantages à toutes les parties, et de ces avantages dépendra l'intérêt qu'elles verront à poursuivre la coopération.

La communauté d'intérêts entre les agents de la coopération industrielle peut être rendue plus efficace par le recours à des instruments de la coopération interentreprises (contrats, assistance pour les négociations, relations organiques interentreprises) et de la coopération au niveau macroéconomique (notamment accords intergouvernementaux) ainsi que par les efforts qui déploient les organisations internationales pour exercer une influence sur les organismes qui s'occupent de la coopération industrielle et l'état d'esprit dans lequel elle est abordée.

iv) Toutes les parties intéressées au bon fonctionnement de la coopération à long terme doivent avoir leur part des responsabilités correspondantes. Les pays en développement doivent s'employer à établir la base politique et économique qui leur permettra de participer activement à la coopération: tant qu'ils n'auront pas fixé et fait connaître leurs priorités de développement et les mesures prévues pour appliquer les décisions prises en la matière, les autres parties auront la possibilité d'arrêter des priorités différentes. Les pays industrialisés devront créer des mécanismes répondant aux besoins des pays en développement. Les pays à économie de marché seront appelés à intervenir pour contrôler et réorienter les activités de l'un des plus puissants agents de la coopération - les sociétés transnationales. Quant aux pays à économie planifiée, ils pourraient reconsidérer certaines des méthodes qu'ils appliquent, afin d'augmenter encore les transferts de ressources.

Si chacune des parties assume la part de responsabilités qui lui incombe, il sera plus facile de mettre en oeuvre les principes sur lesquels repose la coopération - rendement et stabilité. Le rendement est lié aux besoins des pays en développement en matière d'industrialisation. Etant donné la vulnérabilité de plusieurs de ces pays à son égard, il faudra prévoir des dispositions tenant compte de l'importance capitale du rendement dans les transactions industrielles intéressant le développement. Il existe une corrélation directe entre le rendement et la stabilité de la coopération. L'insuffisance du rendement compromettra la stabilité des relations économiques. A l'inverse, la stabilité peut être un stimulant puissant permettant d'atteindre un degré de rendement convenant aux deux parties. Ces deux principes de la coopération sont conformes aux intérêts des pays en développement comme à ceux des pays industrialisés.

v) A long terme, la meilleure façon de concrétiser les communautés d'intérêts dans des conditions équitables et convenant aux deux parties est de transformer le cadre juridique international actuel en le rendant plus équilibré et plus acceptable à tous. Cette transformation ne peut être réalisée que par un long processus aboutissant à la création d'un nouveau droit international du développement industriel.

La pratique continue des organismes spécialisés et l'acceptation généralisée de certains arrangements types pourraient aboutir à la constitution d'un droit international applicable à la coopération industrielle interentreprises. Bon nombre des transactions qui réclament actuellement des négociations entre les parties pourraient être progressivement uniformisées et rendues plus conformes aux objectifs communs des partenaires.

6.3 Principes directeurs

Pour évaluer les méthodes existantes et élaborer des propositions, les auteurs de la présente étude ont dû appliquer un ensemble de critères fondés sur les directives énoncées par l'Assemblée générale des Nations Unies dans ses résolutions relatives au Nouvel Ordre

économique international. Ces directives partent de l'hypothèse que les pays en développement doivent s'assurer le contrôle des modalités et conditions de la coopération industrielle applicables à leur économie nationale. Elles affirment donc le principe de la souveraineté nationale sur le plan économique.

Les principes directeurs posent en outre que les pays en développement doivent contrebalancer l'effet d'un contrôle étranger sur leurs économies nationales - qui est dans bien des cas le fait des sociétés transnationales - en insistant pour que la coopération industrielle soit conçue en fonction des stratégies nationales d'industrialisation. Étant donné que les partenaires des pays en développement dans la coopération industrielle - et notamment les sociétés transnationales - opèrent à l'échelle mondiale, des mesures compensatoires limitées à l'établissement de contrôles nationaux ne suffiront pas toujours, et il faudra prévoir un mécanisme assurant le respect de la souveraineté nationale des pays en développement au niveau régional, voire mondial. Les orientations exposées ci-après sont interdépendantes mais se rapportent à des aspects différents de l'industrialisation du Tiers monde au moyen de la coopération internationale industrielle interentreprises ayant pour objectif l'instauration d'un Nouvel Ordre économique international.

i) Renforcement de pouvoir de négociation du Tiers monde

L'accès des investisseurs étrangers aux économies des pays en développement est souvent le résultat de négociations complexes. L'importance de la contribution de l'investissement étranger à l'industrialisation des pays en développement est donc directement fonction de leur pouvoir de négociation. Pour augmenter ce pouvoir de négociation, les pays du Tiers monde doivent rechercher des solutions de rechange valables: celles-ci pourraient consister à ne pas prendre en bloc les services offerts par l'investisseur et à se procurer des capitaux, des techniques et des facilités en matière de gestion et de commercialisation ainsi que des éléments directement auprès de gouvernements et d'entreprises publiques ou privées d'autres pays en développement. Si cette formule s'avérait inapplicable, on pourrait s'adresser à des sources d'investissement étranger autres que les sociétés transnationales.

ii) Interdépendance grâce à un mécanisme assurant des avantages à long terme pour les deux parties

Pour que soit atteint l'objectif de la stabilité à long terme dans le développement du système économique mondial, il faut que la dépendance unilatérale des pays en développement cède la place à une interdépendance de toutes les parties. Cette dernière sera d'autant plus facile à réaliser et à maintenir qu'elle fonctionnera à l'avantage de tous les partenaires. Il faudra donc mettre au point divers instruments de coopération - modalités, méthodes et mécanismes - assurant un certain degré de stabilité et de concrétisation à la communauté d'intérêts des participants.

Aux fins de l'analyse donnée dans le présent chapitre, on considère que le principe directeur de l'interdépendance avec avantages mutuels implique la recherche de mécanismes constituant un ensemble d'éléments conformes aux intérêts de tous ceux qui participent à la coopération industrielle. Dans la mesure du possible, on devrait prévoir des mécanismes de négociation sur la base de concessions mutuelles.

iii) Stabilité assurée par des arrangements permettant en même temps une certaine souplesse du système

A l'heure actuelle les pays industrialisés réclament avec insistance la "sécurité de l'investissement", tandis que les pays en développement veulent que soit reconnue sans réserves la "souveraineté nationale". Dans la présente étude, on considère que la sécurité de l'investissement ne consiste pas tant à imposer des contraintes aux pays en développement engagés dans un processus d'évolution rapide sur les plans économique et social qu'à rechercher des moyens qui, tout en répondant aux besoins du Tiers monde en matière de développement, permettent de se prémunir de façon suffisante contre les risques éventuels découlant d'engagements pris en vue de certaines activités industrielles. Il sera donc question dans l'étude d'un concept de "stabilité dynamique" recouvrant la synthèse de deux nécessités, celle de la stabilité et celle de l'adaptation. Les instruments économiques et juridiques d'un type nouveau conçu selon ce concept devraient permettre une planification et une coordination à long terme. Il conviendrait à cet égard d'élaborer des méthodes visant à réduire les coûts entraînés par les conflits dus au fait que l'une des parties tient absolument à l'immuabilité des dispositions contractuelles tandis que l'autre exige leur révision radicale. On devrait également, pour l'application de ce nouveau concept, prévoir des mécanismes compensatoires destinés à contrebalancer les inégalités de développement. Les instruments juridiques utilisés à l'heure actuelle dans la coopération industrielle internationale traduisent principalement les nécessités correspondant à l'interaction commerciale traditionnelle entre pays industrialisés, c'est-à-dire entre partenaires à peu près égaux. Ils protègent les intérêts des sociétés transnationales et ceux des pays exportateurs de capitaux et de technologies où ces sociétés ont leur siège, supposent une égalité de droit là où existe une inégalité de fait, et tendent à perpétuer la dépendance unilatérale et à renforcer les inégalités dans le développement.

iv) Coresponsabilité des pays d'accueil et des pays d'origine

Par le jeu de la fiscalité, les pays d'origine des sociétés transnationales bénéficient dans une certaine mesure des recettes réalisées dans les pays en développement par suite de l'investissement étranger. Or leur participation au processus se limite généralement à la protection de l'investissement, sans englober les questions de supervision, de réglementation et de responsabilité liées à l'investissement étranger. Il conviendrait de mettre en place de nouveaux mécanismes prévoyant que les gouvernements des pays industrialisés doivent avoir une certaine part de responsabilité en la matière. Les auteurs de l'étude envisagent une formule globale combinant la coresponsabilité des pays d'origine et l'établissement d'un système bien équilibré pour le règlement des différends et les questions d'assurance concernant les intérêts vitaux des pays industrialisés en matière d'interaction économique avec les pays en développement.

v) Augmentation du rendement et meilleure adaptation aux besoins

Pour pallier le déséquilibre dû au faible pouvoir de négociation du Sud, on propose divers instruments propres à augmenter la contribution de l'investissement étranger au développement économique, notamment pour ce qui est de la coopération industrielle, domaine dans lequel il faut prévoir une protection appropriée des pays en développement, qui sont particulièrement vulnérables aux insuffisances de rendement des installations, du matériel, des éléments importés ou des services de gestion.

vi) Coopération régionale interentreprises

On devrait, dans la mesure du possible, encourager la constitution dans le Sud de coentreprises régionales ou d'entreprises multinationales (à ne pas confondre avec les entreprises transnationales). Il conviendrait d'établir une charte régionale internationale en s'inspirant de dispositions analogues prises dans le cadre de la Communauté européenne (Societas Europea), du CEFM (Organisation économique internationale) ou du Pacte Andin (Empresas Multinacionales). Les coentreprises régionales devraient avoir un statut juridique privilégié leur assurant une protection contre de fréquents changements dans la situation politique.

vii) Importance capitale des instruments juridiques nécessaires pour mettre en oeuvre les principes susmentionnés

L'action menée jusqu'ici dans ce domaine a comporté trois volets :

- Sur le plan international : directives prévoyant un minimum de "règles du jeu" pour les relations entre les sociétés transnationales et les gouvernements (ce sont les divers codes de conduite);
- Sur le plan régional : législation en matière fiscale et économique, le principal exemple en étant les dispositions prévues par le Pacte Andin pour de nombreuses questions en plus de celles qui ont été mentionnées plus haut;
- Sur le plan national : mesures de caractère réglementaire, fiscal, ou prohibitif.

Les principes directeurs dont s'inspirent les recommandations présentées dans l'étude en ce qui concerne la coopération internationale interentreprises visent à ajouter une quatrième dimension à cet ensemble de mesures en considérant les aspects microéconomiques de manière à fournir des instruments stables, uniformisés et efficaces s'insérant dans le cadre général d'action esquissé lors des discussions internationales en cours. Il s'agira essentiellement d'instruments juridiques. Bien que modestes, ceux-ci devraient être considérés comme un complément nécessaire des négociations d'ensemble menées par ailleurs au sein du système des Nations Unies ou de la communauté internationale.

6.4. Principales mesures proposées

Stratégie de l'interdépendance mondiale.

6.4.1 Commission du droit international du développement industriel

A l'heure actuelle, la coopération internationale dans le domaine de l'industrie se poursuit en vertu de règles, de principes et de notions juridiques qui forment ensemble ce que l'on peut appeler le "droit économique international". Issu des relations économiques et commerciales entre pays industrialisés, ce droit tend principalement à préserver les intérêts des pays exportateurs de capitaux et de techniques. Bien qu'indirect, son effet sur les négociations entre pays en développement et investisseurs étrangers est considérable. Il convient de modifier ce caractère protecteur du droit économique international. Un système juridique actif et dynamique, capable de mieux contribuer à l'industrialisation du Tiers monde, s'impose. Ce nouveau droit international du développement industriel devrait constituer la dimension juridique du Nouvel Ordre économique international.

L'amélioration de la coopération industrielle interentreprises sur le plan international exige la création de nouveaux mécanismes. Ceux qui existent actuellement sont conçus et dirigés par des spécialistes attachés à la tradition juridique des pays industrialisés. Tel est le cas pour plusieurs grandes institutions d'arbitrage international. A l'heure actuelle les pays en développement sont mal armés pour mettre au point un droit nouveau, pour en coordonner les éléments et plus encore pour en défendre le bien-fondé car ils n'ont pas, comme les pays industrialisés, d'institutions puissantes et richement subventionnées disposant des moyens nécessaires en ce qui concerne l'enseignement, les communications et la formation de l'opinion publique. Il faut créer des institutions chargées d'élaborer une doctrine nouvelle, d'analyser et de diffuser l'information relative aux pratiques internationales en matière de contrats industriels et de fournir une assistance pour les négociations touchant les normes contractuelles, les contrats modèles, les clauses uniformes et les conventions multilatérales. Parmi les institutions qui existent déjà, la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a des activités de ce genre, mais orientées principalement vers l'unification du droit commercial. Il importerait donc qu'elle coopère étroitement avec l'institution dont il est question ci-après.

Il est proposé de créer une Commission du droit du développement industriel. Composée d'éminents spécialistes du droit international du développement industriel, cette Commission se réunirait périodiquement pour superviser, évaluer et diriger les activités juridiques décrites plus loin. Sa principale fonction serait de faciliter l'instauration d'un climat juridique assurant une coopération industrielle qui tienne compte des objectifs d'industrialisation du Tiers monde. La Commission serait assistée d'un secrétariat au personnel peu nombreux mais très qualifié, qui l'aiderait dans ses activités et en assurerait la coordination avec celles d'autres organisations. Ces activités consisteraient principalement à :

- Elaborer des normes contractuelles, des contrats modèles et des manuels, en coopération avec d'autres organismes compétents tels que la CNUDCI, la CNUCED, l'ONUDI (système de consultations) et les Commissions économiques régionales de l'ONU;
- Aider les pays en développement dans leurs négociations;
- Mettre au point des propositions pour l'harmonisation de la législation en matière de coopération industrielle;
- Etudier l'évolution de divers aspects de la coopération industrielle pour proposer des concepts nouveaux et pour évaluer les pratiques en usage;
- Organiser des journées d'études et des séminaires de formation pour les juristes des pays en développement. A cet égard une coopération et une coordination avec le système universitaire des Nations Unies et l'UNITAR seraient particulièrement souhaitables. Cette activité devrait avoir pour principal objectif d'offrir aux futurs spécialistes et dirigeants des pays en développement une formation juridique supérieure différente de celle qu'assurent les grandes universités des pays industrialisés;
- Participer, en jouant un rôle coordonnateur, aux systèmes - officiels ou non - des pays en développement pour l'échange d'informations et la formation de l'opinion publique.

La Commission et son secrétariat pourraient être chargés de superviser le programme proposé visant à développer les capacités de négociation et à faire apparaître de nouvelles modalités contractuelles pour la coopération industrielle interentreprises.

6.4.2 Système de règlement des différends industriels

i) Généralités

Les mécanismes et procédures employés pour le règlement des différends sont liés aux concepts de stabilité et de souplesse. Sachant qu'un différend éventuel peut être réglé de manière impartiale, l'investisseur aura davantage confiance dans le maintien des modalités négociées et prendra plus volontiers des engagements à long terme. De même, l'existence d'un mécanisme qui permet de résoudre les différends en respectant les conditions requises pour l'industrialisation des pays en développement pourrait inciter le pays d'accueil à invoquer avec moins d'intransigeance sa souveraineté et à choisir des procédures de règlement qui n'entraînent pas d'escalade du conflit. La mise au point de mécanismes appropriés pour le règlement des différends est donc un facteur capital de la stabilité dans la coopération industrielle internationale.

À l'heure actuelle, les controverses entre les pays en développement, les sociétés transnationales et les pays d'origine de ces dernières font obstacle à tout progrès réel dans le règlement des différends. Les sociétés transnationales et leurs pays d'origine insistent sur l'application des principes juridiques issus du droit classique et sur le respect du droit et de la juridiction de ces pays. Les mécanismes internationaux utilisés dans ce contexte sont avant tout ceux qu'offrent le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements et la Commission d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale (CCI). Cette dernière dispose depuis peu de moyens pour l'adaptation des contrats et l'expertise technique. D'autres mécanismes d'arbitrage international, qui comportent des centres régionaux ou nationaux d'arbitrage, ont notamment été établis dans le cadre du CAEM pour les relations CAEM/Ouest. C'est de ces systèmes que s'inspirent dans une certaine mesure les propositions présentées ci-après.

La préférence très marquée des investisseurs et des pays industrialisés pour l'arbitrage international se heurte à une résistance de plus en plus vive de la part des pays en développement. La position des pays latino-américains en la matière, fondée sur la doctrine de Calvo, est maintenant partagée par d'autres pays en développement. Les principes et notions juridiques qui favorisent systématiquement les intérêts des pays exportateurs de capitaux et de techniques sont, semble-t-il, les principaux obstacles à la mise en place, pour le règlement des différends, de mécanismes avantageux pour toutes les parties. L'arbitrage pourrait toutefois constituer un moyen efficace de résoudre les conflits selon une formule moins officielle qui assurerait de meilleures garanties de compétence et contribuerait à créer un climat de confiance.

ii) Types de différends et nouveaux mécanismes à mettre en place pour leur règlement

La coopération industrielle internationale peut donner lieu à des différends provoqués par des divergences dans l'interprétation du contrat de coopération et par l'absence de clauses pour imprévus. L'objet des mécanismes de règlement des différends est également de combler les lacunes des contrats.

L'intervention de spécialistes sera nécessaire dans certains cas, par exemple lorsqu'il s'agira de la fixation des prix dans des conditions d'égalité entre les parties, de questions de comptabilité (détermination des bénéfices, notamment) ou de l'exploitation d'une installation industrielle.

L'existence d'un organisme d'arbitrage dont la composition assurerait une représentation équitable des intéressés et dont les sentences auraient force exécutoire paraît indispensable pour les cas de non-exécution présumée des obligations par l'une des parties. Il est suggéré que les entrepreneurs étrangers fournissent un cautionnement de bonne fin assez élevé, qu'ils pourraient récupérer en application de la sentence d'un des centres nationaux ou régionaux d'arbitrage dont la création est proposée. Ces cautionnements constitueraient pour les pays en développement une importante garantie quant à l'exécution des obligations par l'entrepreneur.

Lorsque des différends se produisent à la suite d'une modification introduite dans l'économie d'un accord, celui-ci doit être adapté ou révisé. Les accords de coopération devraient également contenir des dispositions assurant une meilleure stabilité des conditions convenues. Il faudrait donc instaurer à cet effet un mécanisme assorti de sanctions appropriées, en échange d'engagements précis concernant l'exécution du contrat. Cela pourrait impliquer un "blocage" partiel de certaines dispositions réglementaires, qui ne serait toutefois acceptable qu'à condition d'être lié, dans un contexte de concessions mutuelles, à des engagements fermes concernant le bon fonctionnement des installations. L'obligation de verser des cautionnements pour indemnisation, récupérables en application de la sentence d'un centre national ou régional d'arbitrage, pourrait constituer pour l'entrepreneur une forte incitation à remplir ses obligations contractuelles. Dans le cadre d'accords intergouvernementaux, les pays participants pourraient définir des principes juridiques généraux pour l'adaptation et la stabilisation des contrats de coopération et d'investissement déjà négociés.

Le mécanisme de règlement des différends devrait réserver le maximum possible de questions à la juridiction des organes des pays en développement, par exemple aux centres nationaux d'arbitrage. Lorsque les entreprises étrangères ne pourront pas accepter la juridiction exclusive des organes nationaux, il conviendra d'envisager un partage des compétences entre instance nationale et instance internationale, selon la nature des différends (on pourrait concevoir, par exemple, que les questions fiscales relèveraient de la juridiction des pays en développement, tandis que les ruptures de contrat et les questions d'indemnisation seraient traitées par une institution non nationale). Ce faisant, on devra s'efforcer de donner aux pays en développement en général ou à telle ou telle région un rôle de plus en plus important dans l'arbitrage au niveau non national.

iii) Mécanisme proposé pour le règlement des différends

Il est proposé de créer, pour le règlement des différends, un système décentralisé appelé Système de règlement des différends industriels où des centres nationaux et des centres régionaux d'arbitrage seraient reliés à un centre mondial chargé d'en coordonner et d'en superviser les activités ainsi que de leur fournir l'assistance technique nécessaire.

a) Centres nationaux d'arbitrage

Aux yeux de beaucoup de pays d'accueil, seul, l'arbitrage national est satisfaisant. Aussi convient-il d'encourager les efforts qui tendent à affirmer la compétence des centres nationaux et à en étendre l'expérience, de façon à les rendre acceptables aux entreprises étrangères. Plusieurs pays et organismes d'arbitrage fournissent déjà une assistance technique pour la création de centres nationaux d'arbitrage dans les pays en développement, que ce soit sous forme de conseils d'experts, d'accords de coopération ou de participation à divers organismes d'arbitrage international. L'assistance envisagée ici permettrait aux centres nationaux d'arbitrage de régler les différends causés par les divergences d'interprétation qui peuvent résulter de la non-exécution des contrats, de l'adaptation des contrats et de certaines questions techniques.

b) Centres régionaux d'arbitrage

Les centres régionaux d'arbitrage permettraient de dégager une doctrine propre aux pays en développement, mais acceptable à toutes les parties. Pour renforcer l'autorité de ces centres et les distinguer des institutions actuelles, on pourrait les rattacher aux commissions économiques régionales des Nations Unies. Les centres régionaux appliqueraient par exemple les méthodes de travail de la CNUDCI, si nécessaire sous une forme modifiée. Pour pouvoir mieux traiter les problèmes de coopération industrielle à long terme, les centres devraient être dotés de moyens leur permettant de fournir des services dans les domaines ci-après :

- Adaptation contractuelle et comblement des lacunes présentées par les contrats.

Ce service serait assuré à la demande des parties et selon les procédures et normes établies à cet effet;

- Expertise technique et enquêtes.

Les centres feraient appel, pour le règlement de différends techniques et les enquêtes, aux spécialistes disponibles dans le système des Nations Unies et dans les pays en développement;

- Conciliation.

A la demande des parties, les centres offriraient un cadre institutionnel et les services des spécialistes nécessaires pour des procédures de conciliation aboutissant à des recommandations de caractère confidentiel et non obligatoire;

- Procédures sommaires.

Il est fréquent que des projets de coopération nécessitent le recours à des procédures sommaires permettant de prendre rapidement des décisions, par exemple si une question non prévue dans le contrat se pose pendant l'exécution du projet, ou s'il est demandé des cautionnements de bonne fin ou des garanties bancaires en liaison avec une sentence arbitrale. La formule des procédures sommaires pourrait donner à l'entrepreneur l'assurance d'une décision impartiale tout en fournissant une garantie aux pays en développement.

Les mécanismes susmentionnés devraient être coordonnés et liés aux programmes visant à accroître le pouvoir de négociation du Tiers monde et à promouvoir le droit du développement industriel. Il conviendrait donc de mettre en place un organisme coordonnateur au niveau mondial.

c) Centre international

Le sommet de l'édifice serait occupé par un centre mondial de règlement des conflits industriels, qui serait chargé d'organiser l'assistance technique destinée aux centres nationaux ou régionaux d'arbitrage. Par ses activités de coordination, de mise en commun de l'information et de consultation, ce centre relierait en outre l'arbitrage aux programmes juridiques appliqués sur le plan mondial sous l'épide de la Commission dont il a été question plus haut (voir 6.4.1). Il n'aurait pas lui-même un rôle d'arbitrage, mais fournirait un appui aux centres nationaux ou régionaux sous forme de conseils, d'assistance, de renseignements et de services d'experts. Il pourrait également mettre au point une procédure limitée d'appel pour renforcer la coordination et rendre la formule des centres nationaux et régionaux d'arbitrage plus acceptable pour les intéressés. Ce centre coopérerait étroitement avec la Commission du droit du développement industriel qu'il est proposé de créer, et ses activités seraient reliées au programme suggéré en ce qui concerne l'accroissement du pouvoir de négociation du Tiers monde. Ainsi les pays disposeraient-ils de nombreuses possibilités pour le règlement des différends, auxquelles ils pourraient avoir recours lorsqu'ils le jugeront utile.

6.5. Programmes d'appui recommandés

Stratégie de l'interdépendance mondiale

6.5.1 Recours accru à des accords intergouvernementaux

Les accords intergouvernementaux peuvent prendre des formes très diverses, selon l'importance de l'intervention de l'Etat, et aller d'accords abstraits et généraux à des contrats de projets très concrets. Conclues à l'échelon le plus élevé, ils énoncent des principes généraux et constituent essentiellement une déclaration d'intention visant à créer un climat politique favorable à la coopération. Sur la base de ces principes généraux, des accords de coopération sont alors conclus dans des secteurs précis, énonçant les principes et les méthodes de la coopération et portant création des organismes voulus (commissions mixtes, groupes de travail sectoriels). Enfin, les accords intergouvernementaux peuvent porter sur des projets précis : dans ce cas, ou bien l'on met en place un cadre institutionnel pour un grand projet donné, ou bien le contrat de projet est directement incorporé à l'accord intergouvernemental.

i) Evaluation des pratiques actuelles

a) Accords intergouvernementaux de coopération Est-Ouest

Les accords intergouvernementaux à long terme relatifs à la coopération industrielle, technique et scientifique jouent un rôle important dans les relations Est-Ouest et visent avant tout à permettre une coopération concrète.

La commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE) suit de près l'évolution de ces accords. A la fin de 1977, elle avait rassemblé des données sur 123 accords conclus, entre 1974 et le milieu de 1977, par des membres de la CEE à systèmes économiques et sociaux différents. Ces accords ont été analysés, et des listes détaillées ont été établies^{110/}. Ils portent sur les six domaines suivants :

- 1) Construction d'installations industrielles dans l'intérêt économique des deux parties, élargissement et modernisation d'entreprises existantes;
- 2) Utilisation commune de capacités de production;
- 3) Echange de connaissances, de documents et d'informations techniques, octroi de brevets et de licences, utilisation et amélioration des procédés techniques, communication des résultats de recherches communes, formation de cadres, y compris l'échange de spécialistes et de stagiaires, et organisation conjointe de réunions de consultation et de conférences;
- 4) Création d'entreprises communes de production et de commercialisation dans l'un des pays contractants ou (dans certains accords) dans un pays tiers;
- 5) Coproduction ou commercialisation commune sur le marché des pays contractants ou de pays tiers;
- 6) Organisation de foires, d'expositions et de colloques sur le territoire des pays contractants en vue de mieux faire connaître les possibilités de coopération.

Le contrôle et l'application des accords sont confiés à une commission mixte, qui règle les conflits et détermine, tout en les favorisant, les possibilités de coopération concrète. Les activités complémentaires sont confiées à des groupes de travail sectoriels ou spéciaux. Les accords de coopération Est-Ouest introduisent les activités des entreprises occidentales et orientales dans la sphère gouvernementale, bien que les gouvernements occidentaux affirment ne pas être habilités à contraindre leurs sociétés à accepter des obligations concrètes. En outre, ces accords contribuent à établir des liens directs entre entreprises orientales et occidentales.

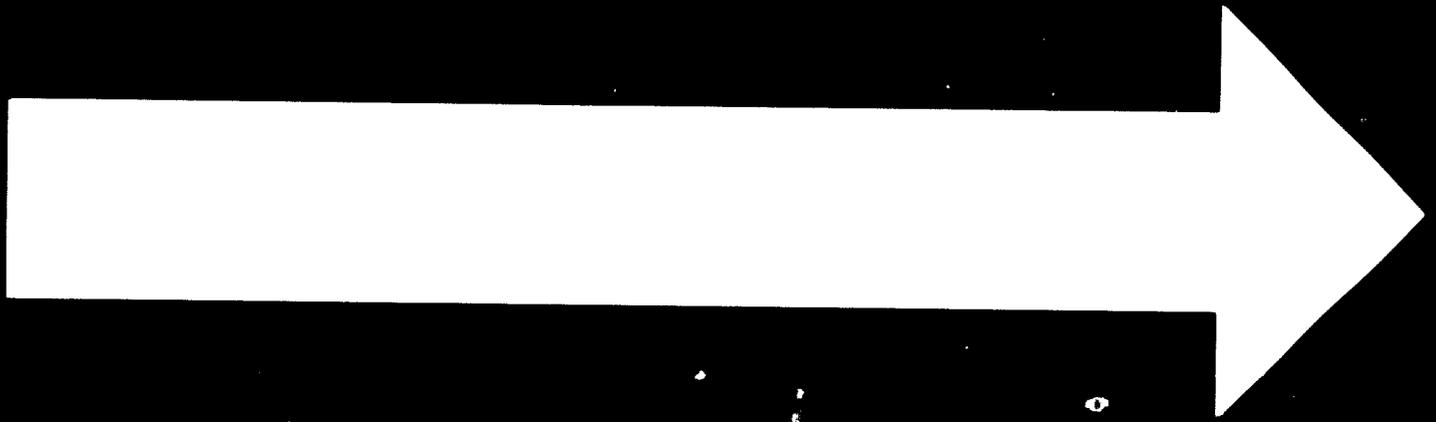
Les pays en développement pourraient s'efforcer d'obtenir au moyen d'accords intergouvernementaux, des concessions au moins équivalentes à celles qui sont accordées aux pays socialistes. Cependant, il est à recommander que les accords intergouvernementaux conclus avec les pays de l'Ouest soient plus précis - portant par exemple sur des projets donnés - et prévoient une participation du gouvernement plus active que ce n'est le cas dans les relations Est-Ouest.

b) Accords intergouvernementaux de coopération Est-Sud

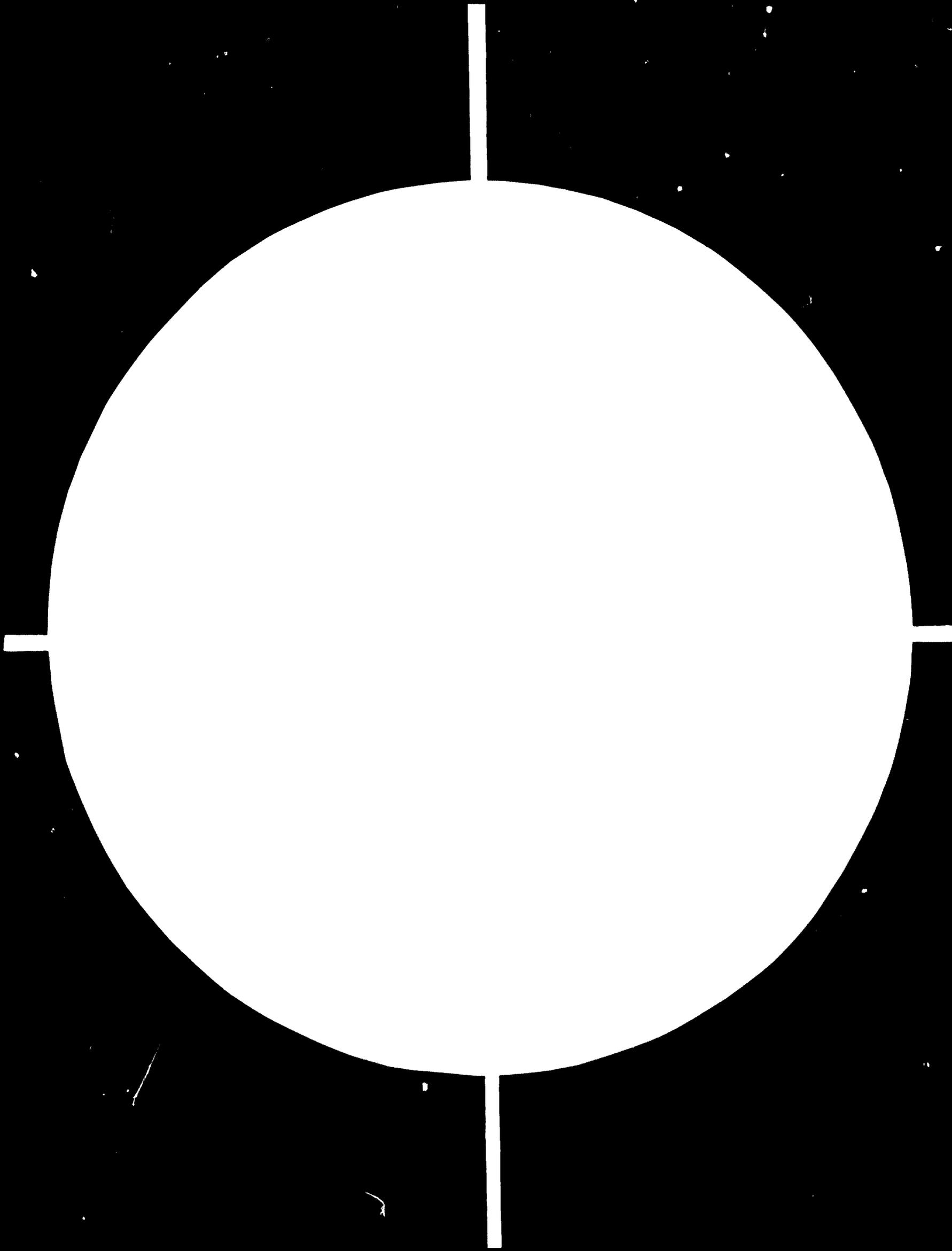
Les pays socialistes ont fréquemment recours aux accords intergouvernementaux dans leurs relations avec les pays en développement, les grands projets étant élaborés par le secteur nationalisé des deux pays intéressés et les plans à long terme de chaque partenaire

^{110/} Documents de la CEE Trade/R.351, du 18 octobre 1977, et Trade/R.334/Rev.2, du 28 août 1977.

C-209



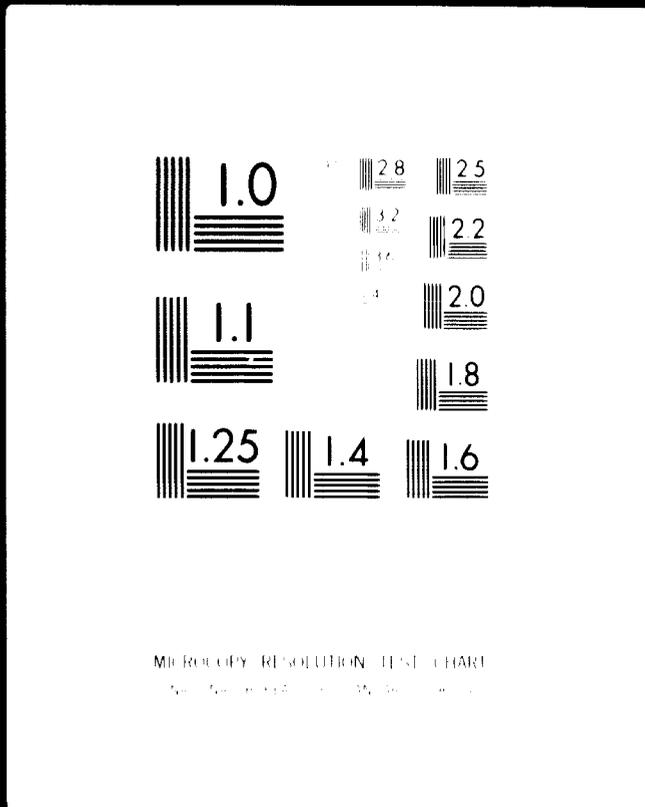
80.06.23



3 OF 3

09301

F



24x
C

étant coordonné dans toute la mesure du possible^{111/}. Ces accords sont caractérisés par le fait que les pays socialistes assument une responsabilité directe en ce qui concerne les crédits, les fournitures d'équipement et le fonctionnement des entreprises. Les projets entrepris ne sont pas soumis à la législation nationale, mais, avant tout, aux dispositions du traité international applicable.

Les relations entre l'accord d'une part, et le contrat au niveau de l'entreprise ou du projet d'autre part, constituent un problème important. La teneur du contrat de projet dépend dans une large mesure de l'accord intergouvernemental, qui énonce par exemple les principes à suivre pour le calcul des prix et les délais de livraison. Les termes du contrat ne font donc que reprendre les dispositions de l'accord. Si une partie ne s'acquitte pas de ses obligations contractuelles, cela revient à dire que l'Etat ne s'est pas acquitté de ses obligations aux termes du droit international. C'est ici qu'apparaît clairement la différence entre les accords intergouvernementaux Est-Ouest et les accords Est-Sud.

Les pratiques suivies dans les relations Est-Sud méritent que l'on s'y arrête, car elles constituent un pas sur la voie de l'élaboration d'un ensemble de règles suffisamment concrètes pour la coopération industrielle internationale, ne serait-ce qu'à l'échelon bilatéral. Le champ d'application de ces règles pourrait s'étendre aux accords de financement, de transport, d'importation et d'exportation, aux contrats de livraison d'usines clés en main, au règlement des différends et à la création et à l'exploitation des coentreprises.

c) Accords intergouvernementaux de coopération Ouest-Sud

Les accords intergouvernementaux entre pays à économie de marché et pays en développement mettent avant tout l'accent sur la protection de l'investisseur étranger, et sont en général conclus par les pays en développement dans l'espoir, souvent déçu, d'attirer les investissements souhaités.

Certains de ces accords établissent également un cadre de coopération industrielle au niveau des entreprises, en facilitant notamment la création de coentreprises. Dans certains cas, les pays à économie de marché concluent des accords intergouvernementaux réglementant les contrats de projets, notamment lorsque le pays en développement s'engage à approvisionner son partenaire en ressources naturelles essentielles.

Il s'agit ici de trouver des méthodes et des mécanismes qui permettraient aux pays à économie de marché d'engager plus avant leur responsabilité, tout en préservant l'autonomie des entreprises qui est la caractéristique de leur système économique.

d) Accords intergouvernementaux de coopération Sud-Sud

Lorsque les accords de coopération industrielle ont pour objet une industrialisation régionale planifiée, il importe de conclure au préalable des accords intergouvernementaux. On peut classer comme suit les arrangements utilisés à cet égard : accords de complémentarité,

^{111/} Voir notamment les documents rédigés pour la présente étude par Boguslavsky et Platinova (Legal Aspects of Industrial Co-operation between the Soviet Union and other CMEA Member countries and the Developing countries) et par Seiffert (Intergovernmental Agreements as a Mechanism to Promote Third World Industrialisation through International Economic Co-operation).

systèmes d'allocations successives, systèmes d'allocations simultanées et programmation par secteur. La coopération à l'échelon des projets, notamment entre entreprises nationalisées, se fait souvent dans le cadre d'un accord intergouvernemental.

Il serait utile d'élaborer des modèles de coopération concernant des projets bilatéraux ou régionaux précis, en se fondant sur l'expérience acquise en la matière en Amérique latine et dans les pays du CAEM ou de la CEE.

ii) Nouveaux types d'accords intergouvernementaux de coopération industrielle internationale

Il semble possible d'élargir et d'améliorer considérablement les accords intergouvernementaux de coopération. Les méthodes proposées qui visent à donner sa place au principe de la coresponsabilité des gouvernements et à stabiliser le cadre juridique de la coopération à l'échelon des projets, tiennent compte du rôle de plus en plus important - bien que différent selon les cas - des Etats dans la coopération industrielle internationale.

a) Accords-cadres intergouvernementaux de coopération industrielle

Les accords-cadres portent en général sur l'organisation générale de la coopération. Dans les pays en développement où prédomine le secteur public, la programmation à long terme de la coopération industrielle au moyen d'accords cadres intergouvernementaux permet d'incorporer effectivement les projets au programme de coopération. Pour cela, les accords doivent prévoir des procédures et des organismes communs concernant la programmation, l'élaboration, l'évaluation et la mise en oeuvre des projets ainsi que le contrôle des prestations.

Même lorsque le partenaire n'est pas un pays à économie planifiée, les accords-cadres peuvent d'ailleurs faciliter les projets de coopération en créant, comme dans le cas des relations Ouest-Est, un climat favorable et en permettant, ne serait-ce que dans certaines limites, de déterminer les domaines de coopération possibles et d'établir les contacts voulus à cette fin. Ces accords permettent également de créer des organismes communs jouant le rôle d'intermédiaire, entre les entreprises et les pays en développement.

La mise en place d'un mécanisme commun de sélection des entreprises serait un premier pas vers le renforcement de la coresponsabilité. Les pays en développement sont en effet mal informés sur les entreprises des pays industrialisés, alors que ces derniers disposent de systèmes complexes de passation de contrats et d'achats, ainsi que d'informations très précises sur les possibilités de production. La mise en commun de ces données serait d'un grand secours pour les pays en développement.

La négociation de dispositions uniformes dans les divers domaines de la coopération industrielle revêt une importance particulière : l'existence de règles uniformes, acceptées par les parties, réduit effectivement le nombre des variables de la négociation et donc son coût; elle permet en outre aux pays en développement d'élaborer les règles juridiques qu'exige une coopération industrielle complexe, règles qui font en général défaut.

La négociation de ces dispositions uniformes serait beaucoup plus facile avec une assistance internationale. On pourrait se fonder sur les travaux effectués par la CEE, ou sur l'expérience précieuse du CAEM en la matière, pour élaborer des dispositions uniformes

applicables aux contrats de fourniture d'entreprises clefs en main, aux contrats de consultants, à l'emploi d'experts étrangers, à l'assistance technique, aux transports, aux contrats de règlement en produits et de compensation, aux clauses pénales, et aux garanties, au règlement des différends, aux ventes de machines et à la réparation et l'entretien.

b) Accords intergouvernementaux de projets

On pourrait également améliorer les accords intergouvernementaux relatifs aux projets de coopération entre entreprises. Ces accords porteraient, soit sur un grand projet donné, soit sur un certain type de projet expressément stipulé. Il semble que le problème soit ici d'élargir la responsabilité des gouvernements des pays à économie de marché.

Ces accords intergouvernementaux devraient comporter les dispositions suivantes :

- Responsabilité partielle des pays d'où sont originaires les entreprises en cas de non-prestation;
- Dispositions relatives au financement et à l'accès aux marchés, afin d'assurer le bon fonctionnement des accords de règlement en produits;
- Garanties de l'Etat hôte quant à la stabilité des conditions de la coopération industrielle;
- Garanties de l'Etat hôte quant à l'approvisionnement du pays d'origine en énergie et en ressources naturelles;
- Coopération intergouvernementale pour le contrôle des entreprises;
- Engagement précis des deux Etats de respecter mutuellement leurs intérêts essentiels afin de créer les conditions d'une interdépendance profitable aux deux parties.

iii) Organisation de la coopération grâce aux nouveaux types d'accords intergouvernementaux

Dans une certaine mesure, l'amélioration de la coopération industrielle intergouvernementale peut se faire sur la base des pratiques actuelles. Le système des commissions mixtes, des groupes de travail sectoriels et des groupes d'experts, caractéristique de la coopération Est-Ouest, pourrait être utilisé pour l'élaboration des normes uniformes. Pour les accords de projets, les gouvernements pourraient créer des entreprises mixtes chargées d'élaborer les projets, d'établir les études de faisabilité, de trouver les fonds et les partenaires voulus - dans le secteur public ou privé - et enfin de mettre en oeuvre les projets sélectionnés.

iv) Mesures internationales d'appui et d'encouragement aux nouveaux types d'accords de coopération intergouvernementale

Sur certains points les propositions visant à améliorer la coopération industrielle bilatérale intergouvernementale concernent avant tout les Etats. Néanmoins, il semble nécessaire de prendre des mesures à l'échelon multilatéral pour promouvoir ces nouveaux types d'accord et jeter les bases d'une négociation intergouvernementale. Premièrement, en effet, une telle action ajouterait une dimension multilatérale aux accords bilatéraux,

qui tendent à faire pencher la balance en faveur des pays industrialisés, le pouvoir de négociation étant inégalement réparti. Deuxièmement, les questions et les propositions en jeu sont souvent trop complexes pour être négociées bilatéralement. Certaines formules mises au point sur le plan multilatéral - accords ou clauses types, manuels de négociation, recommandations pour la rédaction de conventions cadres multilatérales - pourraient donc aider les gouvernements dans leurs négociations.

En conséquence, il est proposé d'élaborer :

- Des accords types, des directives pour les négociations et des manuels pour les accords cadres et les accords de projets;
- Des clauses types pour les divers secteurs de la coopération industrielle, compte tenu des travaux déjà accomplis (par l'ONUDI, la CEE, le CAEM, la Communauté économique européenne et certains organes régionaux de pays en développement tels que le Pacte andin).

Ces instruments seraient établis par des groupes d'experts, sous l'égide de la future Commission du droit international du développement industriel. Publiés sous forme de recommandations de la Commission, ils pourraient être incorporés à une convention multilatérale.

6.5.2 Mobilisation du potentiel des entreprises moyennes et des autres entreprises non transnationales

Pour éviter d'avoir affaire aux sociétés transnationales, les négociateurs des pays en développement peuvent se tourner vers les petites et moyennes entreprises. Cependant, il existe entre les partenaires éventuels des pays en développement et des pays industrialisés des obstacles qui ne peuvent être vaincus que grâce à une assistance particulière durant les phases de négociation, de mise en oeuvre et d'exécution des projets.

La structure actuelle de la coopération industrielle internationale favorise les transnationales au détriment des petites entreprises (notamment celles des pays en développement) et c'est surtout en tant que fournisseurs des transnationales que les entreprises de taille réduite participent à la coopération industrielle Nord-Sud ou Sud-Sud. Les entreprises non transnationales semblent cependant disposer d'un potentiel qui leur permettrait de contribuer à l'industrialisation du Tiers monde : leur production est souvent plus efficace, et leurs coûts sont concurrentiels pour les marchés relativement peu importants; elles utilisent des techniques moins capitalistiques et emploient plus de main-d'oeuvre; l'organisation de la production et de la commercialisation y est moins complexe, ce qui facilite la gestion; enfin, elles ne donnent pas naissance à un pouvoir économique et politique excessif. Il est vrai que ces avantages sont contrebalancés par des obstacles de taille : les grandes transnationales ont plus d'expérience et de compétence en matière de gestion; les petites ou moyennes entreprises sont beaucoup plus exposées aux risques politiques et économiques de la coopération industrielle dans les pays en développement; moins étendues que les transnationales, elles ne peuvent étaler les risques d'échecs; enfin, la réglementation des pays en développement en matière d'investissements et de commerce vise surtout les transnationales et n'est pas adaptée aux moyens des sociétés de dimensions réduites.

Il y a là un problème à résoudre, tant dans l'intérêt des pays industrialisés que dans celui des pays en développement. Pays d'origine des entreprises non transnationales, ces derniers sont en effet freinés par l'état de choses actuel dans leurs efforts pour profiter de la nouvelle division internationale du travail et pour accroître leurs exportations et leurs recettes en devises; pays hôtes, ils bénéficieraient de la diversification des agents de la coopération industrielle, qui leur permettrait à la fois de mieux atteindre leurs objectifs de développement (grâce, par exemple, au transfert et à la mise au point de techniques appropriées) et de renforcer leur pouvoir de négociation en réduisant leur dépendance à l'égard des transnationales. Un programme de promotion de la coopération industrielle par l'intermédiaire des sociétés non transnationales favoriserait en outre l'autonomie collective du Sud. Il serait donc dans l'intérêt des pays d'origine et des pays hôtes, des pays en développement et des pays industrialisés d'avoir un tel programme prévoyant l'octroi de conditions préférentielles aux sociétés non transnationales, afin de compenser le déséquilibre actuel.

i) Programmes en cours

La Société allemande de développement (DEG) encourage les entreprises (notamment les moyennes entreprises) de la RFA à investir dans les pays en développement par des prises de participation ou des prêts équivalents à une participation, offre des services consultatifs pour la planification et la mise en oeuvre des projets, met en contact les entreprises de la RFA avec leurs partenaires éventuels des pays en développement et fournit des données relatives aux investissements dans divers pays en développement.

Le programme de coopération industrielle de la Convention de Lomé vise expressément à encourager la participation des petites et moyennes entreprises, la priorité étant donnée aux entreprises des pays participants. Cependant, le programme se limite à l'information, au financement et à la promotion. La Banque mondiale encourage également les petites ou moyennes entreprises des pays en développement grâce notamment à l'octroi de prêts et de garanties, à un système élargi de prises de participation, à des formules de crédit-bail pour les installations et les équipements et à la formation d'un corps de conseillers industriels. Néanmoins, ce programme tend à développer les petites et moyennes industries des pays du Tiers monde, et non à les faire participer à la coopération industrielle internationale. L'ONUDI de son côté, a acquis une certaine expérience en ce qui concerne la promotion de la coopération et des investissements dans le secteur des petites ou moyennes entreprises, grâce à ses centres de promotion des investissements installés dans plusieurs pays industrialisés. Mais ces centres visent eux aussi à encourager les petites et moyennes industries des pays en développement plutôt qu'à faire avancer la coopération industrielle internationale.

L'orientation de ces divers programmes montre la nécessité d'assurer des services de promotion, d'intermédiation, d'information et de consultation à l'intention des moyennes entreprises, afin que celles-ci acquièrent des connaissances et une expérience similaires à celles dont disposent les transnationales au moyen de leurs systèmes d'information.

ii) Coopération industrielle tripartite avec les sociétés non transnationales

Une structure tripartite, réunissant l'Etat d'origine, l'Etat hôte et un organisme international, et ayant pour but principal de réduire les risques, serait à envisager. Pour l'Etat hôte, il s'agirait de réduire les risques de non-exécution et de renforcer les garanties; pour l'Etat d'origine, de réduire les risques politiques et économiques liés à la coopération avec les pays en développement.

Les programmes de promotion de la coopération avec les sociétés non transnationales doivent essentiellement jouer un rôle d'intermédiaire, c'est-à-dire servir à déterminer les projets réalisables et à mettre en contact les partenaires éventuels. Il importe donc de fournir des informations et des services consultatifs aux partenaires des pays d'origine et des pays hôtes, de repérer les diverses sources de financement possibles et de veiller aux aspects techniques, économiques et juridiques des projets de coopération, aux analyses de préfaisabilité et à la mise en oeuvre des projets. La plupart de ces objectifs sont déjà ceux de l'ONUDI, par exemple. Il conviendrait cependant de constituer un modèle de coopération industrielle tripartite où seraient représentés le pays hôte, un organisme international et le pays d'origine.

a) Pays hôte

Le pays hôte devrait préciser ses priorités en matière de développement avant que ne soient sélectionnés les projets; mettre en place une filière pour les projets; créer des organes chargés de superviser les contacts et la coopération avec les entreprises intéressées; indiquer les conditions de transfert et de rapatriement de capitaux, d'importation de matières premières et de biens d'équipement, d'exportation de produits, d'utilisation des ressources naturelles et des capitaux nationaux; garantir la stabilité des engagements contractuels.

b) Organisme international

L'organisme international serait chargé de trouver des fonds pour le financement des projets de coopération approuvés par les trois parties, de participer à la sélection des investisseurs et de cautionner les garanties d'exécution offertes au pays hôte par le pays d'origine de l'investisseur. Ainsi seraient aplanis les obstacles à la coopération avec les sociétés non transnationales, dus aux risques que craignent de courir les pays hôtes. Lorsque l'entreprise participant à la coopération industrielle est une entreprise d'un autre pays en développement, l'organisme international pourrait jouer le rôle conféré ci-après au pays d'origine.

c) Pays d'origine

Le pays d'origine créerait un organisme national de coopération industrielle qui serait responsable de l'exécution des mesures proposées et assurerait les activités d'information et de promotion nécessaires. Cet organisme participerait à l'évaluation des projets avec l'organisme international et le pays hôte. Avant tout, il offrirait à l'organisme international les garanties quant à la mise en oeuvre des projets de coopération approuvés. Enfin, il offrirait une garantie globale aux investisseurs, en leur

assurant un certain taux de rendement minimum. Cette garantie serait liée aux engagements pris par l'entreprise; il faudrait s'assurer, par une procédure comptable, qu'il existe des incitations suffisantes, étant donné le taux de rendement minimum garanti. Ce système de garantie permettrait de réduire les risques que courent les entreprises non transnationales dans le cadre de la coopération industrielle, il ferait participer l'Etat d'origine à la coopération industrielle (coresponsabilité) tout en permettant aux entreprises privées de préserver leur autonomie.

Essentiellement, le train de mesures proposé vise à faire participer aux projets de coopération l'Etat d'origine, l'Etat hôte et les entreprises, un organisme international faisant office de médiateur. Cet organisme aurait accès à un fonds spécial permettant de cautionner les garanties dans le cas où l'entreprise coopérante est une société non transnationale d'un pays en développement.

6.5. Autres suggestions.

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

6.6.1 Harmonisation du cadre juridique et du statut des sociétés

Les investissements provenant d'autres pays en développement permettraient un développement industriel mieux adapté à la situation et aux besoins des pays hôtes. Cependant, à l'heure actuelle, les entreprises des pays en développement sont extrêmement désavantagées par rapport aux transnationales des pays industrialisés. Aussi conviendrait-il d'envisager des mécanismes permettant de promouvoir la coopération industrielle Sud-Sud, grâce à un traitement préférentiel.

La coopération industrielle entre pays en développement se heurte à de sérieux obstacles. Par exemple, les entreprises de ces pays éprouvent de grandes difficultés à s'adapter au cadre juridique complexe, différent - et souvent discriminatoire - du pays hôte. La législation des investissements qui vise généralement à contrôler les puissantes transnationales, est moins gênante dans la pratique pour ces grandes sociétés que pour les entreprises des pays en développement. Les mécanismes qui seront mis en place pour résoudre ces problèmes devront donc offrir un traitement privilégié aux activités de coopération industrielle entreprises par les pays en développement, afin de compenser les avantages des transnationales.

Harmonisation juridique

L'expérience acquise à l'échelon régional (CEE, CAEM) prouve que l'harmonisation du cadre juridique est un élément essentiel de l'intégration et de la coopération régionales. Outre la mise en place d'un système juridique uniforme pour la coopération industrielle régionale, les instruments juridiques adoptés dans ce but doivent viser à éliminer les obstacles à l'intégration industrielle, et notamment les diverses formes de pratiques restrictives. C'est pourquoi il faudrait, en coopération avec le secrétariat des organismes régionaux qui ont fait leurs preuves, encourager cette harmonisation juridique qui se ferait avant tout à l'échelon régional, quoique avec la coordination générale nécessaire. Des modèles de codes, des directives appropriées, des consultations et des

ré négociation. seraient nécessaires à cette fin. Il est proposé d'harmoniser les domaines suivants : réglementation et procédures relatives à l'investissement étranger; imposition et incitations; protection de l'environnement; protection du consommateur; réglementation de la vente internationale de marchandises et d'installations industrielles; droit des sociétés. Cette dernière question mérite que l'on s'y arrête. La diversité du droit et de la réglementation des sociétés, ainsi que des exigences de chaque Etat hôte (en ce qui concerne la constitution en société, la divulgation, la responsabilité, l'immatriculation, l'organisation et la protection des minorités) est un obstacle considérable à la coopération entre pays en développement. Une harmonisation graduelle s'impose donc, grâce à l'adoption de statuts régionaux et mondiaux types, puis de conventions régionales multilatérales instituant un code uniforme des sociétés. Les pays de l'ANASE et du Pacte andin ont déjà pris des mesures à cette fin, et l'on suivra avec intérêt les résultats qu'ils obtiendront.

Un statut international des sociétés pour les coentreprises industrielles régionales

L'élaboration d'un statut international pour les coentreprises industrielles régionales faciliterait également la coopération industrielle Sud-Sud. Le Plan d'action de Lima prévoit expressément la création d'entreprises régionales ou interrégionales, ce qui exige la mise en place d'un cadre juridique approprié. Sur la base d'expériences similaires (par exemple, la Societas Europea, les organisations économiques internationales du CAEM, ou les "Empresas Multinacionales" du Pacte andin) il est recommandé d'élaborer un statut international/régional des coentreprises qui permettrait à celles-ci d'être reconnues et enregistrées dans le monde entier et leur conférerait des privilèges particuliers en ce qui concerne l'imposition, les incitations à l'investissement, les tarifs douaniers et la réglementation des devises. Ce statut pourrait leur être octroyé à condition qu'elles s'acquittent d'obligations bien définies en matière de développement.

6.6.2 Autres mécanismes visant à accroître la coopération Sud-Sud

La plupart des mécanismes proposés pour améliorer les conditions des investissements Nord-Sud auraient également pour effet de faciliter les investissements Sud-Sud. Cependant, certains d'entre eux pourraient être spécifiquement utilisés à cette fin. Ils serviraient ainsi d'instruments modèles pour la promotion des investissements Sud-Sud. Il serait particulièrement important d'élaborer un système régional d'assurance des investissements industriels et un système régional de garantie des investissements, ainsi qu'éventuellement un système d'assurance contre les risques de non-prestation (voir ci-après). En outre, le programme visant à mettre en contact les petites ou moyennes entreprises et les pays en développement pourrait servir à promouvoir et à faciliter les investissements des petites ou moyennes entreprises d'autres pays en développement, et de réduire les risques inhérents à ces investissements. Enfin, on pourrait ouvrir des voies privilégiées aux investissements Sud-Sud.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

6.6.3 Programme d'assistance aux négociations internationales et aux négociations collectives des pays en développement

Les pays en développement doivent renforcer leur position de négociation par rapport à leurs principaux partenaires des pays industrialisés, dont les sociétés transnationales. L'absence de coordination leur nuit fortement; d'où la nécessité d'élaborer un programme national d'appui aux négociations du Tiers monde.

Actuellement, cette assistance est fournie de diverses manières. L'ONUDI, pour sa part, met avant tout l'accent sur les aspects les plus concrets, en fournissant une aide pour l'identification des projets d'investissements, les études de préfaisabilité, la mise en oeuvre des projets et les activités consécutives, ainsi qu'en offrant des services d'assistance technique et en rédigeant des contrats types, comme dans le cas des consultations sur l'industrie des engrais. En outre, l'ONUDI a créé la Banque d'informations industrielles et techniques (BIIT) et le Système d'échange des renseignements techniques (SERT) qui contribuent à renforcer la position de négociation des pays en développement. De son côté, le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales fournit des services consultatifs et met actuellement sur pied un système d'information; et l'OMPI a publié un guide des accords de licence. Cependant, l'assistance offerte actuellement aux pays en développement concerne avant tout le transfert Nord-Sud des principes et des instruments de négociation qui, étant tous originaires des pays industrialisés, les favorisent systématiquement et sont rarement adaptés aux besoins des pays en développement. L'objectif principal du programme d'appui envisagé serait donc de mettre en place un système de communications entre pays en développement afin d'élaborer les principes et les instruments qui pourraient être utilisés pour l'acquisition des techniques et des fonds.

Cette coopération qui pourrait commencer par un simple échange d'informations, devrait aboutir à un système de négociations collectives. La mise au point et l'amélioration des clauses de contrats industriels seraient l'un des moyens à utiliser à cette fin. On pourrait aussi créer un système international d'échange d'informations, d'évaluation et de consultation entre entreprises des pays en développement : ce système de "formation continue" aiderait les pays en développement à déterminer leur position concurrentielle. A long terme, on pourrait envisager de rédiger des contrats types pour les diverses formes de coopération industrielle (par exemple, la fourniture d'entreprises clefs en main, les accords de compensation et de règlements en produits, la coproduction, les contreprises, ou les contrats d'investissement) dans des secteurs donnés (par exemple, les engrais, la pétrochimie et le traitement des minerais), ce qui permettrait de disposer de règles acceptées pour la coopération industrielle internationale. D'abord les recommandations librement acceptées, ces règles (comme c'est déjà le cas pour la coopération industrielle au sein du CAEM) deviendraient une législation obligatoire du développement industriel, applicable à la coopération industrielle internationale.

Ces contrats types devraient être complétés par des manuels et directives de négociation, qui offriraient des informations à jour sur les pratiques et normes contractuelles, afin de permettre aux pays en développement d'évaluer les diverses méthodes à appliquer dans leurs négociations. Ces contrats types et ces manuels de négociation seraient élaborés dans le cadre de la législation internationale du

développement industriel. La Commission du droit international du développement industriel dont la création est recommandée participerait activement à la mise au point de ces instruments, et contribuerait ainsi à renforcer la position de négociation des pays en développement.

6.6.4 Moyens d'améliorer l'assurance des investissements contre les risques politiques

Le plan proposé ici se divise en deux parties : premièrement, des systèmes d'assurance régionaux contre les risques politiques classiques que courent les investisseurs; deuxièmement, un organe où s'échangeraient les avis et où seraient harmonisés ces systèmes régionaux et les systèmes nationaux déjà en vigueur. Les intérêts des pays en développement pourraient être efficacement défendus par un système réunissant les institutions du Sud et du Nord.

i) Systèmes régionaux d'assurance des investissements industriels

Ces systèmes seraient établis sur le modèle de la Société interarabe de garantie des investissements, dans la mesure où ce modèle est applicable aux autres régions. Ils permettraient d'assurer les investissements, y compris les prêts à long terme, des pays participants de la région et, le cas échéant, d'autres pays. Les risques assurés seraient les risques "politiques" classiques, c'est-à-dire la guerre, l'agitation intérieure et l'expropriation. Les participants verseraient des contributions calculées selon les besoins du financement et le nombre des projets d'investissement.

Le caractère régional de ces systèmes d'assurance les distinguerait des systèmes d'assurance multilatéraux tels que la Société internationale d'assurance des investissements. Les systèmes régionaux présenteraient deux avantages : premièrement, ils favoriseraient les investissements intrarégionaux; deuxièmement, ils permettraient de promouvoir les investissements Sud-Sud en général. Pour atteindre pleinement ces objectifs, les systèmes régionaux devraient être associés aux organismes de promotion des investissements afin de multiplier les possibilités d'investissement entre pays membres.

ii) Système d'assurance des investissements

Les systèmes d'assurance régionaux et les systèmes nationaux actuels des pays industrialisés pourraient être regroupés en un système d'assurance des investissements, afin d'éviter les chevauchements ou les distorsions dus à la diversité des conditions offertes. Ce système d'assurance aiderait à déterminer les besoins et les intérêts des pays en développement en la matière. En donnant lieu à un examen des systèmes nationaux et régionaux, il donnerait aux pays en développement l'occasion d'exercer une influence accrue sur les conditions d'assurance des investissements dans le Tiers monde, par l'intermédiaire de ce système, des recommandations techniques seraient faites aux pays membres; on pourrait également proposer un contrat d'assurance type qui tiendrait compte des intérêts des investisseurs et des pays en développement. Ainsi, ce système d'assurance permettrait d'éviter les obstacles auxquels se sont heurtés d'autres systèmes d'assurance multilatéraux. A court terme, il ne modifierait pas les programmes actuels d'assurance; mais les pays membres seraient graduellement encouragés à modifier ceux-ci.

6.6.5 Garanties régionales pour le financement des projets d'investissement.

Certains projets d'investissement industriel, qui seraient bénéfiques pour le développement, ne sont pas financièrement réalisables selon les critères conventionnels. Or, ces projets pourraient être financés par des investisseurs extérieurs si ceux-ci obtenaient une garantie sérieuse les protégeant contre tout risque commercial. Individuellement, les pays ne disposent pas toujours de ressources financières suffisantes pour mettre sur pied les systèmes de garanties nécessaires; mais une telle entreprise serait possible à l'échelon régional.

Le système de garanties pourrait être confié à un organisme où seraient représentés :

- Un groupe de gouvernements des pays en développement, qui parraineraient les projets et donneraient en commun les garanties voulues;
- Des entrepreneurs, qui présenteraient les réalisations possibles et évalueraient les perspectives de succès;
- Des banques de développement qui seraient responsables du financement des projets.

Après une étude attentive, cet organisme sélectionnerait les projets qui, quoique bénéfiques pour le développement, présentent des risques qui les empêchent d'être financés par les voies habituelles. Il faudrait cependant que ces risques soient relativement peu importants et soigneusement évalués. Dans de tels cas, les gouvernements membres offrirait une garantie à l'investisseur. On estime que ce système favoriserait les investissements, notamment ceux des petites et moyennes entreprises étrangères provenant d'autres pays en développement.

Le système serait financé grâce à des redevances, qui ne couvriraient cependant que les dépenses courantes de fonctionnement : les garanties à verser seraient à la charge des gouvernements participants.

Il est proposé d'étudier plus en détail, les possibilités offertes par de tels systèmes régionaux, ainsi que les conditions de leur mise en place.

6.6.6 Octroi de garanties de fonctionnement et assurances correspondantes

En raison de leur politique d'industrialisation accélérée, un bon nombre de pays en développement donnent la priorité aux achats globaux de complexes industriels. Dans de tels cas, les instruments juridiques applicables aux transactions commerciales entre pays industrialisés ne sont pas suffisants pour protéger les pays hôtes en cas de prestation insuffisante. Il importerait donc de mettre au point les mécanismes nécessaires pour remédier à cette situation. En outre, étant donné les répercussions que peut avoir une "malfonction" sur l'économie d'un pays en développement, il faudrait élaborer un système de protection contre le préjudice causé au développement.

Pour obtenir les prestations voulues, on pourrait par exemple prolonger les contrats clefs en main par un système d'obligation aux termes desquelles l'entrepreneur étranger garantirait la qualité et la quantité de la production, conviendrait de normes relatives aux matières premières et à la consommation d'énergie et assumerait la responsabilité de la commercialisation durant une période relativement longue. Il serait également prévu d'affecter à l'installation un personnel national formé par l'entrepreneur étranger. Cette formule du "produit en main" permettrait d'éviter certains des problèmes que posent les contrats clefs en main, car l'entrepreneur étranger y participe beaucoup plus activement aux efforts d'industrialisation du pays hôte.

Il est vrai que cette formule tend à perpétuer la dépendance du pays hôte à l'égard d'un système industriel étranger et ne stimule pas "l'autonomie par l'apprentissage". Elle risque également d'être en contradiction avec les politiques qui tendent à accroître l'élément local dans la production et à mettre au point et à utiliser des techniques appropriées, à forte intensité de main-d'oeuvre. Enfin, ce type de contrat est plus coûteux que les contrats clefs en main normaux. Cependant, dans les cas où une politique d'industrialisation très accélérée exige l'utilisation conjointe d'équipements et de techniques et où les prestations demandées sont essentielles pour le fonctionnement du système industriel du pays, la formule du "produit en main" mérite d'être retenue et développée; il faudrait alors mettre au point un système contractuel permettant d'obtenir une prestation suffisante et un transfert effectif des techniques et des compétences.

Dans le cas des investissements directs du type classique, l'investisseur court seul les risques, mais assume seul le contrôle des activités; dans les nouvelles formes de coopération industrielle, les risques sont partagés entre l'entreprise étrangère, en raison des garanties offertes et de ses obligations contractuelles, et l'entreprise de l'Etat hôte, de par ses propres obligations contractuelles et du fait des répercussions qu'aurait pour elle une prestation insuffisante. Le système contractuel devrait comporter les éléments suivants :

- Une extension des garanties aux éléments dont on peut raisonnablement considérer qu'ils dépendent de l'entrepreneur : par exemple, la qualité et la quantité de la production, la consommation d'énergie et de matières premières, la position concurrentielle de la production et le coût des réparations et de l'entretien. Etendues au-delà de la période de démonstration, ces garanties seraient établies en prévision du fonctionnement de l'usine avec un personnel local. Les obligations en matière de formation seraient donc très importantes. L'entrepreneur, s'il garantit les résultats, devrait pouvoir contrôler les opérations. Mais la portée des garanties et les sanctions prévues diminueraient en même temps que ce contrôle exercé par l'entrepreneur;
- Un système d'incitations permettant d'intéresser les deux parties au bon fonctionnement de l'installation fournie, et des formules de règlement en produits, de rémunération et de paiement compte tenu du fonctionnement de l'installation;

- Des règles et des mécanismes de coordination, notamment des mécanismes doubles de gestion tenant compte à la fois des intérêts du pays hôte et des dispositions du contrat en matière de contrôle. Ces mécanismes seraient conçus de façon à permettre l'adaptation des contrats à long terme. Le système de gestion et d'incitation envisagé ici comporterait certains éléments d'ordre contractuel, et d'autres relevant du fonctionnement des sociétés.

Le succès d'un tel système de garanties élargies dépendra dans une large mesure des possibilités d'accord préalable quant à l'évaluation du préjudice en cas de non-exécution du contrat, et de la possibilité pour l'entrepreneur de s'assurer contre ce risque pour un coût raisonnable.

Il est donc proposé d'étudier en détail les perspectives d'un système spécial d'assurance concernant les obligations contractuelles.

Apparemment, le problème crucial est le suivant : les risques en jeu peuvent-ils être estimés à l'avance ? Il est certes difficile de calculer le préjudice total pour le développement résultant de la mauvaise exécution d'un projet, mais les parties contractantes pourraient convenir au préalable d'une somme approximative, représentant par exemple une fraction ou un multiple de la valeur du contrat. Si cela était possible, les risques en question pourraient être assurés par l'intermédiaire du réseau traditionnel des compagnies d'assurance. Si cela était impossible, ou par trop onéreux, on pourrait envisager un nouveau système, à condition de trouver le moyen de réduire le coût des primes d'assurance. Cela serait faisable à l'échelon mondial, en répartissant les risques autant que possible. Il est proposé d'étudier : les possibilités d'évaluation du préjudice pour le développement en cas de non-exécution des projets, et les possibilités d'assurance contre un tel préjudice.

6.6.7 Moyens de lier la stabilité de l'investissement et les prestations

La stabilité du régime juridique de l'investissement est un grave sujet d'inquiétude pour les investisseurs du Nord. Par ailleurs, la contribution au développement des livraisons de complexes industriels et des investissements étrangers classiques est au coeur des préoccupations des pays en développement. Il est donc naturel de s'efforcer de combiner les mécanismes visant à satisfaire les uns et les autres, grâce à un système de contrepartie. Les pays industrialisés disposent déjà de nombreux systèmes d'assurance et d'investissement, qui permettent de protéger les nouveaux investissements et leurs revenus, ainsi que les contrats de services, contre les risques politiques (OPIC, Hermes, ECGD). Cependant, la création d'un organisme multilatéral d'assurance contre les risques parrainé par des organisations internationales, marquerait le fait que la stabilité de l'investissement intéresse le Sud au si bien que le Nord.

La même considération s'applique aux obligations de prestation. Dans le cas de la coopération avec les pays socialistes, l'Etat assume une responsabilité directe, de par l'existence d'un accord intergouvernemental de coopération. Il arrive également que

les pays à économie de marché assument, en droit ou en fait, une responsabilité partielle ou complète en cas d'inexécution de contrats correspondant à un accord-cadre intergouvernemental. Il est proposé d'institutionnaliser cette formule à l'aide d'instruments intergouvernementaux. Les systèmes d'assurance des investissements et de garantie des obligations contractuelles examinés ci-dessus constituent déjà des systèmes de contrepartie. Mais ce type d'assurance pourrait également être fourni par des accords intergouvernementaux, multilatéraux notamment.

6.6.8 Harmonisation des incitations à l'investissement

L'un des principaux instruments dont disposent les gouvernements des pays industrialisés et des pays en développement pour influencer sur le volume, la forme et l'orientation des investissements étrangers est la politique fiscale, notamment l'imposition. Cependant, il importe de considérer les liens entre les incitations fiscales offertes par les pays hôtes et les incidences des investissements étrangers sur le développement. Ces incitations sont couramment utilisées pour attirer les investissements étrangers, mais on peut douter qu'elles aient une influence sur la décision de l'investisseur. Par ailleurs, il est fréquent que les pays en développement se trouvent en concurrence et que les diverses incitations offertes se neutralisent mutuellement. Enfin, ces mesures d'encouragement visent avant tout à attirer les investissements, et non, comme elles devraient le faire, à orienter les investissements étrangers en fonction des plans nationaux de développement industriel. Il y aurait donc lieu d'étudier les moyens de réduire le coût des incitations fiscales pour les pays en développement tout en leur donnant une influence accrue sur les résultats obtenus. L'organisation de négociations régionales en vue d'harmoniser les incitations à l'investissement servirait deux objectifs : premièrement, on pourrait procéder ainsi à l'étude et à l'échange de données d'expérience sur les modalités et les incidences des incitations accordées aux investisseurs. Deuxièmement, on pourrait, après une évaluation attentive de ces incitations, déterminer les cas de chevauchement ou de neutralisation mutuelle. L'harmonisation graduelle des systèmes nationaux en vigueur permettrait d'arriver à des règles et à des mécanismes communs en la matière.

A l'échelon international, les pays en développement et les pays industrialisés pourraient étudier en commun les diverses formes d'incitation, et notamment les zones franches d'exportation, les mesures visant à assurer un traitement plus équitable aux investissements étrangers et les transactions relatives aux investissements.

CHAPITRE VII - COURANTS INTERNATIONAUX DE TECHNIQUES
PRINCIPALES MESURES PROPOSEES

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Proposition No 8 : Institut international des techniques industrielles	7.4.1	200
Proposition No 6 : Centre international pour le groupement des achats de techniques	7.4.2	209
Proposition No 7 : Centre international d'étude des brevets	7.4.3	207

PROGRAMME D'APPUI RECOMMANDE

Recommandation No 7 : Relocalisation de la recherche-développement industrielle	7.5.1	210
--	-------	-----

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE VII - COURANTS INTERNATIONAUX DE TECHNIQUES

7.1 Introduction

Depuis une dizaine d'années, les organisations internationales s'intéressent de près au rôle de la technique dans le développement économique et social du Tiers monde^{112/}, en s'efforçant notamment d'aider les pays en développement à mettre au point leurs propres techniques et à assimiler et transformer les techniques étrangères. Ainsi, le BIT, la CNUCED, la Banque mondiale et l'ONUDI ont contribué à l'exécution de projets dans certains pays par le biais du Programme de services consultatifs technologiques. On a accordé une attention particulière à l'élaboration de programmes visant à permettre aux pays en développement d'adapter à leurs besoins les techniques importées^{113/}.

L'objet de la présente étude, et en particulier du présent chapitre, est légèrement différent. L'accent y est mis davantage sur l'importance des courants internationaux de techniques que sur le renforcement du potentiel technologique des pays^{114/}, le point de départ étant le rôle de la technique dans la transformation des structures industrielles actuelles des pays en développement.

Cette transformation dépend pour beaucoup de la nature et de la rapidité de l'évolution technique. C'est pourquoi, depuis dix ans, de nombreux pays en développement - aux dimensions, aux horizons politiques et au niveau de développement différents - se montrent de plus en plus soucieux de résoudre les problèmes liés à l'amélioration de leur potentiel technique.

On sait que les marchés de techniques présentent certaines imperfections qui permettent aux producteurs et aux fournisseurs de toucher une quasi-rente. Ce que l'on ne saisit pas toujours, cependant, c'est l'importance du rôle joué sur le plan social par les producteurs de techniques, qui déterminent les possibilités de production et de consommation en méconnaissant bien souvent la demande de produits finals et les répercussions de leur action sur l'emploi. Cet aspect de la création des techniques donne aux fournisseurs une certaine autonomie par rapport aux transactions économiques courantes, ce qui suffit à justifier l'adoption d'une réglementation sociale.

^{112/} Voir le Plan d'action mondial pour l'application de la science et de la technique au développement (1971), Organisation des Nations Unies. Voir également les résolutions 3362 (S-VII) et 3517 (XXX) de l'Assemblée générale (1975), la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels, (1975), ainsi que les résolutions 112 (V) et 113 (V) adoptées par la CNUCED à sa cinquième session, tenue à Manille en 1979.

^{113/} Voir, par exemple, le document ID/WG.275/4/Rev.1 de l'ONUDI, intitulé "Survey on the Impact of Foreign Technology in Selected Countries and Priority Sectors (1978) et le No 7 de la série "Mise au point et transfert de techniques" (ID/208), "Technologies from Developing Countries".

^{114/} Le Secrétariat de l'ONUDI présentera un document spécial sur le progrès technique national à la troisième Conférence générale.

L'intégration économique des pays industrialisés à économie de marché, qui étaient auparavant relativement dispersés sur ce plan, a aggravé les problèmes posés par l'imperfection des marchés et par l'absence de réglementation sociale. En effet, on constate sur le plan mondial de grandes inégalités en ce qui concerne le potentiel technique et les échanges de biens et services à forte composante technique, comme le montrent les tableaux 7 (1) à 7 (4). On verra que les pays en développement ne possèdent que 12,6 % des chercheurs (scientifiques et ingénieurs), dont 9,4 % groupés dans un petit nombre de pays d'Asie. En outre, 97 % des dépenses mondiales consacrées à la recherche technique sont le fait des pays industrialisés. Pour ce qui est des échanges actuels, les indicateurs approximatifs du tableau 7 (1) montrent que les pays en développement ne s'inscrivent que pour 2,8 à 3,2 % dans les exportations mondiales de biens à forte composante technique. On ne possède pas actuellement de données sur le secteur des services, mais on peut supposer que la situation y est à peu près la même. La dépendance technique des pays en développement, qui est la conséquence directe de ces inégalités, est mise en évidence par le fait qu'environ 90 % de leurs importations de machines et de matériel de transport viennent des pays développés à économie de marché, et 4,6 % à 5,5 % seulement d'autres pays du Tiers monde (voir le tableau 7 (2)).

Tableau 7 (1)

Répartition des chercheurs par région (1973)

	<u>Chercheurs (scientifiques et ingénieurs)</u>		
	<u>Total</u> <u>(en milliers</u> <u>de personnes)</u>	<u>Pourcentage</u> <u>du total</u> <u>mondial</u>	<u>Nombre de</u> <u>chercheurs</u> <u>par million</u> <u>de personnes</u> <u>actives</u>
Total mondial	2 279	100,0	1 570
Pays en développement	288	12,6	307
Afrique (sauf l'Afrique du Sud)	28	1,2	271
Amérique du Sud et Amérique centrale	46	2,0	461
Asie (sauf le Japon)	241	9,4	292
Pays développés	1 990	87,4	3 871
Europe de l'Est (y compris l'URSS)	730	32,0	3 958
Europe occidentale (y compris Israël et la Turquie)	387	17,0	2 441
Amérique du Nord	548	24,1	5 386
Autres pays (y compris le Japon et l'Australie)	325	14,3	4 687

Source : Données préliminaires, extraites de l'Etude mondiale sur la recherche-développement (1978). Les chiffres bruts sont arrondis, mais les pourcentages et autres données ont été calculés à partir des données les plus précises dont on disposait.

Le coût des apports de techniques est élevé, mais cette question est secondaire par rapport au fait que les importations de techniques des pays en développement sont en grande partie liées aux investissements des sociétés transnationales. Ainsi, dans une large mesure, les problèmes que pose le transfert des techniques aux pays en développement doivent être examinés compte tenu du rôle de premier plan que jouent ces sociétés dans la vulgarisation, sinon la mise au point des techniques, et en particulier de leur pouvoir de diffuser les techniques sur le plan géographique et d'orienter les apports de techniques nouvelles. Ces difficultés dues aux inégalités mondiales, rendent d'autant plus nécessaire la création d'institutions capables de jouer un rôle directeur dans le domaine social, mais accentuent les déséquilibres dans les moyens de mettre en oeuvre les politiques adaptées. La mise au point d'une réglementation appropriée, difficile au niveau national, l'est encore plus en effet au niveau des institutions internationales.

Tableau 7 (2)

Répartition des dépenses mondiales
de recherche-développement entre les régions (1973)

	En millions de dollars des Etats-Unis	Pourcentage du total mondial	Par personne active, en dollars des Etats-Unis	Pourcentage du PNB au prix du marché
Total mondial	96 418	100,0	66,4	1,97
Pays en développement	2 770	2,9	3,0	0,35
Afrique (sauf l'Afrique du Sud)	298	0,31	2,8	0,34
Amérique du Sud et Amérique centrale	902	0,94	9,0	0,37
Asie (sauf le Japon)	1 571	1,63	2,1	0,34
Pays développés	93 648	97,1	182,1	2,29
Europe de l'Est (y compris l'URSS)	29 509	30,6	160,0	3,82
Europe occidentale (y compris Israël et la Turquie)	21 418	22,2	135,1	1,55
Amérique du Nord	33 716	35,0	331,1	2,35
Autres pays (y compris le Japon et l'Australie)	9 005	9,3	129,8	1,76

Source : Données préliminaires, extraites de l'Etude mondiale sur la recherche-développement (1978). Les chiffres bruts sont arrondis, mais les pourcentages et autres données ont été calculés à partir des données les plus précises dont on disposait.

Tableau 7 (3)

Part des exportations de machines et de matériel de transport
dans les exportations mondiales, 1973-1976
(en pourcentage)

<u>Catégorie</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
1. Pays développés à économie de marché	86,6	87,2	87,1	86,9
2. URSS	2,9	2,6	2,6	2,6
3. Autres pays socialistes d'Europe de l'Est	7,6	6,9	7,4	6,9
4. Amérique latine	0,7	0,7	0,7	0,68
5. Afrique	0,05	0,07	0,02	0,04
6. Asie occidentale	0,2	0,2	0,2	0,2
7. Asie du Sud et du Sud-Est	1,9	2,2	1,8	2,4
8. Pays en développement (total)	2,8	3,2	2,9	3,4
9. Pays socialistes d'Asie	0,06	0,06	0,05	0,07

Tableau 7 (4)

Importations de machines et de matériel de transport
des pays en développement
en provenance de différents groupes de pays (1973-1976)
(en pourcentage des exportations totales)

<u>Origine des importations des pays en développement</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
1. Pays développés à économie de marché	89,2	89,6	90,8	90,3
2. URSS	3,5	2,4	2,1	2,1
3. Autres pays socialistes d'Europe de l'Est	2,4	2,4	2,4	2,1
4. Pays en développement	4,8	5,5	4,6	5,1
5. Pays socialistes d'Asie	0,02	0,02	0,02	0,03

Source des tableaux 7 (3) et 7 (4) : ONU, Manuel de statistiques du commerce international
et du développement (1979), tableau A.10 de l'appendice.

Tableau 7 (5)

Coûts directs du transfert de techniques et autres dépenses
en devises des pays en développement 1/ (1968)

<u>Postes de dépenses</u>	<u>Valeur (en millions de dollars des Etats-Unis)</u>	<u>Pourcentage</u>
1. Paiements directs au titre du transfert des techniques (brevets, licences, connaissances techniques, marques de fabrique, gestion et matériel technique)	1 500	5,8
2. Paiements liés aux techniques :		
a) Importations (c.a.f) de machines, de matériel (non compris les véhicules automobiles) et de produits chimiques	18 420	71,8
b) Revenus des investissements étrangers directs (à l'exclusion des investissements des pays producteurs de pétrole)	1 721	6,7
3. Service de la dette publique extérieure	4 022	15,7
Total	<u>25 663</u> *****	<u>100,0</u> *****

1/ Non compris les pays d'Europe du Sud.

Source : Document de la CNUCED publié sous la cote TD/B/AC.11/10/Rev.2, mars 1975, page 28 de la version anglaise.

Il ressort des observations précédentes que la technique joue certes un rôle capital dans l'industrialisation, mais qu'on l'utilise comme instrument de domination dans le système économique international. Autrement dit, la technique n'est pas un apport neutre, qui améliorerait automatiquement la situation économique de chacun : elle est au service des objectifs des agents économiques, et il n'est pas rare que ceux-ci fassent fi des intérêts d'autrui ou même les contrecarrent. A ce jour, les créateurs de la technique industrielle moderne sont les seuls à avoir poursuivi des stratégies technologiques. Dans le présent chapitre, on partira du principe que la technique ne saurait être utilisée de façon aveugle ou en soi, et que les pays ou les groupes qui emploient des techniques modernes pour leur industrialisation doivent donc élaborer eux-mêmes des stratégies technologiques détaillées. Les mesures prises dans ce domaine peuvent être neutres; pour que la technique tienne ses promesses, il importe que ses utilisateurs sachent pourquoi et à quelles fins ils l'emploient. C'est seulement à cette condition que la technique pourra contribuer à une forme d'industrialisation permettant de réduire la pauvreté et de faire participer la population aux décisions qui la touchent.

7.2 Questions et problèmes

Le rôle de la technique dans l'industrialisation ne se limite pas à l'augmentation de la production et de la consommation. La structure de la production et de la consommation a en effet des incidences particulières sur le degré de prospérité et de gaspillage dans les pays en cours d'industrialisation. En outre, la concentration des capacités techniques et la globalisation du marché ont réduit le potentiel des techniques autochtones dans les pays en développement. Ainsi, non seulement ceux-ci ont du mal à suivre les pays développés, mais encore ils courent en permanence le risque de voir leurs techniques tomber en désuétude en raison d'une évolution incontrôlable (du moins de leur point de vue) du "seuil technique mondial", due à l'action des pays industrialisés. Le progrès technique des pays en développement doit donc être considéré dans le cadre du système industriel mondial.

Trois stratégies d'industrialisation types ont été définies au chapitre II pour les pays en développement. Il convient maintenant de décrire leurs conséquences pour le progrès technique, car chacune impose des contraintes. On notera cependant que ces stratégies, nettement distinctes en théorie, le sont moins dans la pratique : il arrive en effet qu'un pays poursuive en même temps deux ou plusieurs stratégies de façon plus ou moins cohérente dans certains secteurs ou groupes de secteurs.

Pour poursuivre une stratégie de promotion des exportations, c'est-à-dire pour encourager les exportations de produits manufacturés, les pays en développement doivent s'efforcer d'atteindre le "seuil" technique mondial dans les secteurs en question. L'acquisition des techniques peut faire partie intégrante des investissements étrangers (usines, connaissances spécialisées, biens d'équipement) ou être organisée par les entrepreneurs locaux. Pour conquérir l'hégémonie ou la quasi-hégémonie du marché des exportations, il faudrait parvenir à mettre à profit les connaissances techniques et les équipements locaux afin d'innover dans la production des articles manufacturés exportés et d'arriver à avoir un avantage comparatif net dans le secteur considéré.

Pour appliquer une stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations, il est également nécessaire d'atteindre le "seuil" technique mondial ou de s'en approcher, mais cela est moins impératif que dans le cas précédent, car certaines mesures, fiscales ou autres, permettent de protéger les secteurs intéressés des importations concurrentes. Cependant, pour minimiser le gaspillage des ressources et, si nécessaire, éliminer les imperfections relatives, il faut s'efforcer d'atteindre ce seuil le plus tôt possible.

L'objectif d'une stratégie d'industrialisation endogène doit être de servir les marchés à gros débit du pays. Etant donné la répartition du revenu et les besoins des consommateurs dans les pays en développement, on est pratiquement tenu d'orienter la production de façon à répondre à la demande intérieure de biens de consommation essentiels. Du fait de l'écart technique et économique entre les marchés à gros débit des pays développés et ceux des pays en développement, les techniques des pays industrialisés et les "seuils" techniques actuels revêtent ici moins d'importance. La solution consiste à utiliser à la fois certaines connaissances techniques des pays industrialisés et certaines techniques locales pour modifier les installations de production de façon à produire les biens essentiels à des prix raisonnables et en quantité voulue, compte tenu de la répartition locale du revenu et des dimensions du marché.

Chaque stratégie d'industrialisation suppose ainsi l'adoption, en toute connaissance de cause, d'une méthode bien particulière d'acquisition ou de mise au point des techniques; c'est pourquoi il importe de mettre en oeuvre des stratégies techniques nationales. Cette planification technique est ici considérée comme relevant des pouvoirs publics, comme la planification économique, car l'une et l'autre exigent des décisions d'ordre social coordonnées.

La question des répercussions générales des courants internationaux de techniques sur l'économie des pays en développement est très débattue et soulève de vives controverses. En effet, si le transfert de techniques des pays industrialisés est à maints égards profitable, il n'en présente pas moins trois gros inconvénients :

- i) Les techniques des pays industrialisés exigent souvent des ressources ou un potentiel que les pays en développement ne possèdent pas;
- ii) L'importation de techniques des pays industrialisés a pour effet une augmentation du revenu global, mais peut contribuer à accroître l'inégalité de la répartition de ce revenu et, partant, aggraver la situation économique de la population;
- iii) Les biens de grande consommation conçus dans les pays industrialisés et produits dans les pays en développement à l'aide de techniques de fabrication, de vente et de publicité importées ne répondent pas aux besoins de la majorité de la population du point de vue du choix, des prix et de l'utilité.

On peut tirer de ce qui précède une conclusion au moins : c'est que les pays en développement ne doivent pas se lier dans n'importe quelles conditions avec les marchés mondiaux, et, plus particulièrement, avec les sociétés transnationales^{115/}.

7.3 Principes directeurs d'une coopération future

La coopération internationale ne se renforcera que si les pouvoirs publics des pays en développement formulent et appliquent des stratégies techniques nationales et des plans techniques bien arrêtés^{116/}. Jusqu'à présent, ces pays ont le plus souvent accepté passivement la domination exercée sur le système économique mondial par les détenteurs de techniques, qui sont les seuls à avoir formulé et poursuivi des stratégies cohérentes. C'est peu à peu seulement que les groupes les plus faibles dans le domaine technique ont pris conscience de la nécessité d'élaborer eux aussi des stratégies.

Les organisations internationales peuvent jouer un rôle stimulant dans ce domaine et contribuer à remédier à certaines imperfections du marché des techniques, à la demande des pays en développement. Les organisations internationales peuvent aussi aider les pays développés à mieux comprendre le rôle qu'ils peuvent jouer dans le progrès technologique des pays en développement.

^{115/} Pour un examen plus détaillé du rôle que les techniques transférées par l'intermédiaire des sociétés transnationales peuvent jouer dans les pays en développement, voir le document de l'ONU/DI intitulé "The Technological Self-Reliance of Developing Countries : Issues and Prospects" (ID/WG.301/4) du 14 juin 1979, pages 10 et 11.

^{116/} Pour l'étude d'un plan technique, voir le document de la CNUCED intitulé "Technology Planning in Developing Countries" (TD/238/Supp .1), mai 1979, chapitre IV.

Le problème essentiel consiste à formuler des stratégies techniques nationales et des plans techniques qui servent de base à la coopération internationale^{117/}. Il faudra pour cela que les divers groupes intéressés prennent position : ceux qui se plaignent de la dépendance technique sont en effet ceux qui jusqu'à présent n'ont pas été en mesure de prendre parti ou d'exercer un choix. Cette dépendance n'est d'ailleurs pas facile à évaluer à l'aide d'indicateurs statiques des courants financiers et autres. La question est donc plutôt de savoir si les groupes sociaux sont capables d'adopter une position commune, sur des questions d'intérêt vital et de défendre cette position face à des opinions contraires. La coopération n'est pas une absence de conflits et de difficultés : elle signifie que des entités économiques et politiques bien définies ont la possibilité d'étudier ensemble les conditions dans lesquelles peuvent être conclus des accords présentant un intérêt réciproque.

7.3.1 Objectifs de la coopération internationale

L'objectif premier de la coopération internationale dans le domaine technique doit, pour le moment, être d'encourager les pays en développement à définir clairement leurs besoins. A ce titre, il importe de procéder aux recherches nécessaires pour mieux comprendre les problèmes et les possibilités des différents types de société, d'expliquer aux groupes intéressés pourquoi certaines techniques peuvent ou non contribuer à la réalisation de leurs objectifs, et de faire preuve de diplomatie au sens large du terme pour convaincre les protagonistes de la scène économique internationale de jouer un rôle positif au lieu de rester neutres, voire parfois d'exercer une influence négative sur le progrès technique des pays en développement.

Cet objectif représente un tournant par rapport à l'orientation de la coopération internationale dans le domaine technique au cours des dernières années. Jusqu'à présent, en effet, on continuait à vouloir libérer le secteur industriel de l'emprise étrangère tout en essayant de s'adapter à l'évolution rapide du système économique mondial, qui transformait les grandes sociétés et les instruments de leur pouvoir. Depuis peu, cependant, on semble admettre qu'il n'y a de flexibilité réelle que si les objectifs internes sont clairement définis et coordonnés. Bien entendu, il y a des pays en développement (et même des pays industrialisés) qui ne pourront pas devenir producteurs et exportateurs de techniques avant plusieurs années : les stratégies de ces pays ne pourront porter que sur le choix et l'acquisition des techniques. Mais d'autres pays en développement ont davantage de possibilités dans le domaine de la production locale et de l'exportation des techniques. Quel que soit cependant le niveau de ses activités, chaque pays en développement a besoin de l'appui d'autres groupes poursuivant des objectifs connexes ou analogues. La coopération technique internationale doit servir avant tout à aider systématiquement les pays à formuler leurs propres politiques.

Le deuxième grand objectif de la coopération internationale doit être de faire comprendre que l'innovation technique comporte des risques substantiels, non seulement pour ceux qui innovent mais encore pour tous ceux qu'elle peut atteindre directement ou indirectement. Jusqu'à maintenant, on mettait surtout l'accent sur les risques que courent les

^{117/} Rien cependant ne prouve encore qu'il y ait des liens étroits entre ces stratégies et ces plans. Pour un examen plus poussé de cette question, voir CNUCED, op. cit.

pays en développement lorsque l'insuffisance de leur information les expose aux grands changements d'ordre technique qui se produisent dans le reste du monde, ainsi que sur les diverses questions concernant la protection des détenteurs de techniques contre les risques qu'ils estiment courir. Mais c'est là faire une distinction beaucoup trop catégorique entre les rôles joués par les différents groupes. Les détenteurs des techniques, qui fournissent celles-ci dans le cadre de leurs investissements, s'inquiètent des menaces de nationalisation, de l'insuffisance des garanties offertes pour les investissements et des lois sur la propriété industrielle, des obstacles qui pourraient les empêcher de percevoir et de rapatrier les "loyers" des techniques, etc. Or, du point de vue des utilisateurs, et en particulier des organismes publics, ce qui est facteur de risques pour les sociétés des pays industrialisés apparaît essentiellement comme un facteur d'augmentation des coûts, sociaux et autres.

Il ne suffit donc pas de présenter le problème du point de vue des pays : la question des coûts et des risques est beaucoup plus complexe, et doit être abordée aussi sous l'angle social, géographique et sectoriel. D'ailleurs, l'élément coûts/risques varie constamment, à cause non seulement des innovations techniques mais aussi de l'évolution des coûts de production et des besoins des consommateurs, qui peut amener à remettre en question les avantages et les inconvénients des diverses techniques. Il est donc nécessaire d'examiner de façon beaucoup plus approfondie les incidences des changements techniques.

Le troisième grand objectif de la coopération internationale devrait être d'orienter l'évolution technique de manière à mieux répondre aux besoins du développement. Il importera pour cela de préciser qui détient les ressources nécessaires pour la mise au point de nouvelles techniques et qui décide de leur utilisation et de leur répartition. Ces dernières années, on a surtout utilisé des techniques conçues dans les pays développés à économie de marché où le but recherché est avant tout la réalisation de bénéfices dans le secteur privé allant de pair avec certaines formes de contrôle politique ou social. Certains des changements qui se sont produits dans ces conditions sont utiles et répondent aux besoins du développement : il convient néanmoins d'étudier les solutions de rechange pour bien connaître toutes les possibilités techniques.

Le quatrième objectif de la coopération internationale devrait être le renforcement de la position des pays en développement sur les marchés de techniques tels que ceux-ci se présentent à l'heure actuelle. Ce renforcement peut prendre deux formes : une réduction des obstacles qui s'opposent à l'entrée de nouveaux fournisseurs de techniques sur les marchés, avec éventuellement des mesures d'encouragement pour attirer ces fournisseurs; et l'amélioration du pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs actuels. Il faudra de toute façon s'efforcer, pour améliorer la situation actuelle, de rendre les marchés de techniques plus compétitifs et plus "transparents". Ces efforts feront évidemment suite aux mesures déjà prises, et il conviendra de procéder en tenant compte non seulement des besoins économiques et techniques mais encore des aspects politiques du problème technologique.

L'exposé de ces quatre objectifs était nécessaire pour comprendre les propositions avancées plus loin. Avant, toutefois, de présenter ces propositions, il importe d'examiner les principaux obstacles qui s'opposent à la coopération internationale.

7.3.2 Obstacles à la coopération internationale dans le domaine technique

La coopération internationale n'est pas une "bonne chose" en soi. En premier lieu, elle entraîne évidemment des dépenses. En second lieu, elle comporte des risques : des risques d'ordre économique, car elle peut ne pas porter ses fruits, et des risques d'ordre politique, car il arrive que certains pays refusent de coopérer avec d'autres de crainte que cela n'encourage certaines formes de domination. En troisième lieu, la coopération peut s'institutionnaliser au point de faire disparaître l'esprit d'initiative et l'imagination créatrice. Il faut tenir compte de ces trois obstacles dès le départ, si l'on veut éviter des solutions peu réalistes ou inefficaces.

Par ailleurs, les plans de coopération ont plusieurs dimensions, dont peut dépendre la volonté de participation des pays. D'une façon générale, ceux-ci peuvent partager renseignements, produits de base et pouvoir. En ce qui concerne les techniques, le partage se fait surtout au moyen de divers processus commerciaux, complétés en partie par des échanges de renseignements. Jusqu'à maintenant, il n'y a pas un partage du pouvoir que confère la possession des techniques entre les pays industrialisés et les pays en développement. Du reste, ce partage ne se fait que lentement entre les pays industrialisés eux-mêmes : la majorité de ces pays, en sont toujours exclus et le resteront probablement, étant donné la situation de plusieurs d'entre eux.

Ces "dimensions" de la coopération représentent une image déformée des objectifs exposés dans la section précédente. A ce jour on s'est surtout efforcé d'assurer un partage plus équitable des bienfaits des échanges et de développer les échanges de renseignements. C'est seulement dans quelques cas que l'on a vraiment essayé d'introduire certaines formes de partage du pouvoir dans la formulation des stratégies technologiques.

La coopération peut être plus ou moins poussée. Même les pays qui poursuivent des stratégies techniques limitées peuvent adopter des formes élémentaires de coopération ou d'intégration. La nature des mécanismes coopératifs dépend donc de la stratégie suivie et de la mesure dans laquelle les pays sont prêts à conclure des accords de partage. Les innombrables difficultés et déceptions rencontrées par les pays en développement dans leurs efforts d'intégration sont dues, en grande partie, à ce que l'on a conclu sans discernement des accords de coopération absolument inadaptés à la situation économique et politique des intéressés. Depuis 30 ans, par exemple, les relations entre les pays de l'OCDE sont fondées sur des systèmes de production qui, dans la plupart de ces pays, sont déjà solidement installés : en d'autres termes, la coopération repose sur des capacités de production déjà importantes. Mais il serait erroné de suivre cette logique dans le cas des pays en développement, car ces derniers n'ont pas la capacité de production voulue ou, s'ils l'ont, n'en sont pas encore maîtres. Il est donc tout naturel que l'on attache une importance prioritaire à la coopération qui vise à accroître le potentiel technique des pays en développement. Dans une certaine mesure, malgré les risques et les contraintes, il faudra partager pouvoir et informations dès le départ, les échanges venant ensuite.

7.3.3 Éléments justificatifs des propositions et recommandations concernant la coopération internationale

Les pays en développement doivent formuler des stratégies techniques s'ils veulent pouvoir utiliser et mettre au point des techniques dans le cadre de leur industrialisation. Ces stratégies peuvent porter sur quatre grands domaines : choix des techniques, acquisition de techniques étrangères, production de techniques et vente de techniques.

La coopération internationale visera ces quatre domaines, car, selon le secteur et le pays, chaque aspect peut avoir son importance.

Les propositions présentées sont relativement modestes et tiennent compte des réalités politiques. En effet, la coopération internationale n'est pas un but en soi, mais un moyen de favoriser le progrès technique des pays en développement. Ces propositions ont en outre un caractère sélectif. Elles visent des objectifs dont la réalisation, compte tenu des mécanismes de coopération déjà mis en place par plusieurs gouvernements et organisations internationales, semble se prêter à la coopération internationale et permettre aux pays en développement d'obtenir certains avantages à un coût relativement faible. Le but des mesures proposées est d'offrir un peu plus de liberté de manœuvre aux pays en développement qui veulent en profiter. Aucune organisation ne peut obliger les pays à coopérer : ils ne le feront que s'ils estiment pouvoir en retirer quelque chose. Ces considérations semblent militer vers des propositions plutôt modestes; mais, comme on le verra plus loin, on n'a pas pour autant renoncé à des plans plus ambitieux, en faveur desquels militent actuellement des arguments particulièrement forts.

Les propositions portent sur les questions suivantes :

- La nécessité de rassembler, de classer et de diffuser les informations techniques, économiques et juridiques;
- La nécessité d'accroître la compétitivité des marchés internationaux de techniques, en accordant une attention particulière aux moyens de favoriser l'accès aux marchés des fournisseurs des pays socialistes d'Europe de l'Est, de Chine, des pays en développement et des petites ou moyennes entreprises des pays industrialisés;
- La nécessité de renforcer le pouvoir de négociation des pays en développement en tant qu'acheteurs de techniques, notamment en mettant en place des mécanismes institutionnels multilatéraux appropriés;
- La nécessité de mettre fin aux pratiques d'achat discriminatoires des organismes multilatéraux et nationaux et d'encourager ces organismes à accorder un traitement préférentiel aux fournisseurs de biens et services techniques des pays en développement;
- La nécessité d'offrir des garanties appropriées contre les graves risques que courent les pays en développement sur les marchés de techniques, que ce soit comme acheteurs, comme vendeurs ou comme producteurs;
- La nécessité de regrouper les activités de recherche-développement des pays en développement et d'éviter les doubles emplois.

Plusieurs organismes des Nations Unies (la CNUCED, la Banque mondiale, le BIT, l'UNESCO et l'ONUUDI elle-même) oeuvrent actuellement dans le domaine de la coopération technique, et d'autres organismes internationaux travaillent dans des domaines connexes. Les trois dernières années, certains groupes^{118/} ont émis diverses idées et suggestions. Les propositions faites par tous ces organismes montrent que les opinions convergent sur les questions touchant la coopération internationale. Les idées avancées dans la présente étude ne portent que sur les questions qui, à notre avis, méritent d'être examinées de manière approfondie sur le plan politique dans un proche avenir.

Les formes actuelles de coopération internationale et les propositions récentes ont pour but :

- L'adoption de mesures multilatérales pour améliorer les conditions dans lesquelles se fait le transfert des techniques des pays industrialisés aux pays en développement;
- L'échange de renseignements scientifiques, techniques et juridiques;
- L'assistance directe et indirecte à la création de techniques indigènes dans les pays en développement;
- Le transfert de certaines activités de recherche des pays industrialisés aux pays en développement;
- L'élaboration de programmes pour la formation des ressortissants des pays en développement dans d'autres pays du Tiers monde ou dans des pays industrialisés;
- L'adoption de méthodes non commerciales pour rehausser le "prestige" de la recherche visant à satisfaire les besoins des pays en développement.

Ces efforts ont implicitement pour but de remédier aux imperfections du marché, où les mouvements provoqués par le système des prix ne contribuent pas nécessairement à satisfaire tous les besoins. Les principales mesures envisagées à ce jour visent à créer de nouveaux instruments juridiques, à aplanir les difficultés légales qui gênent les échanges de techniques et à combler les lacunes dans les connaissances. Les formes de coopération et les propositions actuelles présentent encore des faiblesses dans les domaines suivants : définition des besoins des pays en développement; détermination et réduction des risques dans la mise au point de techniques; accès aux marchés des producteurs et des fournisseurs de techniques des pays en développement.

^{118/} Parmi lesquels il convient de mentionner :

- La RIO Foundation,
- Le Groupe LUDN (groupe d'experts qui se réunissait au début sous l'égide de la CNUCED. Il y a un an, ce groupe a avancé plusieurs propositions qui pourraient être reprises dans un programme orienté vers ce que la CNUCED appelle "la transformation technique des pays en développement"),
- Le Pugwash Council,
- Le Comité d'aide au développement, de l'OCDE,
- Le Groupe des politiques technologiques du Pacte andin, qui a récemment soumis des propositions préliminaires pour financer le développement technique des pays du Tiers monde.

Les formes de coopération et les propositions ici décrites ont pour objet de supprimer ces points faibles et de renforcer la collaboration qui existe déjà.

La coopération internationale peut avoir un rôle limité à jouer dans la définition des besoins des pays en développement. Le plus utile serait peut-être de faire des études analytiques ou empiriques pour mieux faire comprendre le contenu et la formulation des politiques techniques. La définition proprement dite des besoins se fera dans le cadre de la politique technologique nationale, qui, comme la planification économique ou la stratégie d'industrialisation, dépend de l'orientation des efforts nationaux de développement ainsi que des idées et des moyens des gouvernements et des agents non gouvernementaux qui exercent leurs activités au niveau national. La planification économique et la stratégie d'industrialisation se prêtent toutefois à une coopération plus directe. Comme le montre le tableau ci-après, les ressources investies par les pays augmentent et s'améliorent au fur et à mesure qu'ils développent leur potentiel technique. L'investissement de ressources nationales rend l'économie de ces pays - ou certains secteurs de leur économie - plus vulnérable aux risques de la concurrence.

Profil des compétences techniques

Stade de développement technique	Connaissances mécaniques élémentaires et développement du savoir technique	Etudes industrielles spécialisées et installations pour la fabrication de machines	Connaissances scientifiques théoriques et appliquées	Commercialisation à l'échelle nationale et internationale
Assimilation	x			
Modification	x	x		
Imitation	x	x	x	
Création	x	x	x	
Exportation	x	x	x	x

La coopération internationale pourrait permettre de répartir les risques en harmonisant ou en étalant les efforts sectoriels dans le domaine de la mise au point des techniques. On pourrait également à l'aide de mécanismes d'information et de financement, entreprendre des activités de recherche et de courtage pour coordonner l'offre et la demande. L'objectif serait de rationaliser l'innovation technique dans les pays en développement ainsi que la mise au point de techniques nouvelles à l'intention de ces pays dans d'autres parties du monde. Ces remarques ont été prises en considération lors de la formulation des propositions.

7.4. Principales mesures proposées

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

7.4.1 Institut international des techniques industrielles

Le trait le plus caractéristique de la situation actuelle des pays en développement en matière de technique industrielle est que les sources d'innovations sont dispersées et que ces dernières trouvent leur application dans la production industrielle essentiellement par la voie commerciale. Des organismes très nombreux interviennent dans le processus de sélection, de mise au point, d'assimilation, d'adaptation et de diffusion des techniques. Il s'agit pour la plupart d'entreprises privées, mais aussi de quelques sociétés, instituts de recherche et services de coordination officiels à vocation nationale ou régionale. Il n'y a donc pas un organisme international unique s'occupant de la technique industrielle dans les pays en développement^{119/}. C'est essentiellement aux sociétés transnationales ayant leur siège dans les pays du Nord que les pays en développement peuvent s'adresser pour acheter les techniques industrielles dont ils ont besoin, soit qu'elles soient incorporées dans l'équipement, soit transférées globalement dans le cadre d'un investissement étranger direct, soit importées individuellement. Du fait de cette dispersion, l'exécution des fonctions énumérées ci-après ne s'intègre pas dans un système : les gouvernements et les entreprises des pays en développement ont besoin pour cela d'un organisme central.

Objectifs

L'institut proposé comblerait le vide pour les gouvernements et les entreprises des pays en développement soucieux d'améliorer leurs techniques industrielles. Il ne se chargerait pas de la mise au point des techniques, mais fournirait les services ci-après :

- a) Contrôle et fourniture d'informations concernant les conditions et les modalités d'achat des techniques; modification des techniques importées, progrès techniques réalisés dans les pays en développement et les pays industrialisés, recherches entreprises par les pays en développement en particulier pour la mise au point de techniques économes d'énergie adaptées aux ressources et aux besoins de ces pays;
- b) Financement destiné à stimuler les recherches en cours et les nouveaux travaux de recherche grâce à des moyens supplémentaires (capital de lancement), à organiser des échanges de données d'expérience et à promouvoir la diffusion de techniques éprouvées, par la voie commerciale ou grâce à l'intervention des pouvoirs publics. L'institut se préoccuperait particulièrement de stimuler les échanges de technologie entre pays en développement;
- c) Evaluation et examen minutieux des priorités en matière de recherche, afin de prévenir les risques de double emploi et de réaliser le minimum de concentration nécessaire à une mise en oeuvre efficace des plans.

^{119/} La CNUCED, l'OIT, la Banque mondiale et l'ONUDI ont actuellement des programmes portant sur les transferts de techniques.

L'institut international de techniques industrielles s'intéresserait à trois types principaux de techniques :

i) Les techniques modernes courantes importées des pays industrialisés

Elles constituent l'essentiel des techniques industrielles, et leur acquisition se fait essentiellement à des conditions commerciales. Le problème consiste à choisir les sources et les procédés, à acheter ces derniers aux conditions les plus favorables possible, à en opérer le transfert et la diffusion dans le pays d'accueil, à les assimiler, adapter, reproduire et exporter. Il s'agit de : fournir aux services officiels de planification technique des informations sur les diverses sources de techniques ainsi que sur les diverses conditions offertes, identifier les entreprises de pays en développement qui ont réussi à dégrouper les techniques ou à les modifier/adapter en fonction des conditions propres à ces pays, déterminer les facteurs de réussite de ces pays, étudier les possibilités de transférer ces techniques à d'autres pays en développement et faciliter les transferts et les exportations de techniques. L'institut peut également se charger de déterminer les obstacles particuliers auxquels se heurtent les transferts et les exportations de techniques mises au point dans les pays en développement et formuler des propositions pour leur élimination, plutôt que prendre lui-même des mesures correctives.

ii) Les techniques modernes nouvelles mises au point dans le Sud

Ces techniques, mises au point essentiellement par des sociétés et des organismes de recherche publics, répondent à des besoins locaux et permettent d'optimiser l'emploi des ressources locales (suppléments nutritionnels, médicaments destinés à combattre les maladies tropicales, moteurs à alcool, etc.). L'institut appuierait ces activités grâce à des apports financiers et scientifiques provenant d'autres pays.

iii) Les techniques intermédiaires nouvelles, intéressant les petites industries, mises au point dans le Sud

Ces techniques peuvent, soit a) être le fruit de recherches nouvelles entreprises par des organismes nationaux et régionaux dans leurs propres ateliers et installations d'essai et de production (par exemple Las Gaviotas en Colombie et le Centre régional pour le transfert des techniques de Bangalore, Inde), soit b) être fondées sur des arts et des techniques traditionnels pour en accroître la productivité. Les activités relevant de a) et de b) seraient orientées essentiellement vers la satisfaction des besoins des populations urbaines et rurales à faible revenu (par exemple, ustensiles de cuisine et sources d'énergie pour la cuisson des aliments, mobilier, matériaux de construction) ainsi que vers la fabrication d'outils simples pour la culture et l'irrigation, le tissage, la menuiserie, la forge, le travail du cuir, la fabrication de briques et l'artisanat. Les activités menées à ce titre seraient, pour une large part, analogues à celles menées au titre du point ii) ci-dessus, c'est-à-dire apports de moyens financiers supplémentaires, apports techniques, organisation des échanges de données d'expérience, mise en place de moyens de diffusion et de distribution, coordination des efforts en vue d'éviter les doubles emplois et de promouvoir la concentration des activités.

L'institut devrait s'efforcer de promouvoir l'application des techniques dans les domaines suivants :

1) Energie

Il faudrait, au besoin, rechercher de nouvelles énergies pour remplacer les combustibles et carburants fossiles et étudier les possibilités de les utiliser dans les pays en développement (par exemple, mini-centrales hydrauliques, énergie solaire, biogaz). Il faudrait aussi étudier et promouvoir l'emploi de procédés de production combinant l'énergie humaine et mécanique de façon à économiser les combustibles fossiles.

2) Satisfaction des besoins humains

Il faudrait, en coordination avec d'autres institutions, s'efforcer de mettre au point des matériaux de construction, des suppléments nutritionnels et des médicaments à partir de produits disponibles localement, et de mettre en place des services de santé et des moyens de communication (par exemple des systèmes audiovisuels) mieux appropriés aux besoins et aux revenus des populations des pays en développement, en particulier des populations vivant dans les zones non urbaines.

3) Techniques agricoles

Il faudrait envisager la mise au point de méthodes permettant d'économiser l'énergie dans le domaine des cultures, de l'irrigation, de la lutte antiparasitaire et de la production d'engrais à partir de matières organiques.

4) Extraction et traitement des minéraux

L'institut s'intéresserait aux techniques d'extraction et de traitement des minéraux qui conviennent le mieux aux pays n'ayant guère de ressources et placés devant la nécessité d'adopter des méthodes permettant d'économiser l'énergie.

Organisation

Les principes dont s'inspire ce projet ont été exposés dans de nombreuses instances. Ce qu'il importe cependant de souligner ici, c'est le rôle de coordination que l'institut jouerait dans la stimulation de l'innovation technique.

Etant donné sa fonction de service, l'institut devrait être un organisme autonome sans but lucratif qui pourrait être relié au système d'institutions spécialisées des Nations Unies. Il interviendrait à la demande de gouvernements de pays en développement, de sociétés publiques, d'entreprises privées et de diverses organisations non gouvernementales de pays en développement, notamment centres de recherche, organisation de services volontaires et coopératives de production et de consommation. Il pourrait exiger des honoraires pour certains de ses services (par exemple la fourniture d'informations sur les activités concernant les courants commerciaux de techniques), ce qui lui permettrait d'en offrir d'autres gratuitement (par exemple invention et perfectionnement de techniques pour les industries de village).

L'institut ne serait pas doté d'un personnel nombreux, mais il pourrait faire appel dans le pays du Sud aux concours suivants pour les trois catégories de techniques visées plus haut :

- i) Pour les techniques importées du Nord, l'institut pourrait constituer des organes consultatifs à composition variable groupant des contremaîtres, des ingénieurs et des cadres d'entreprises de production, pour faciliter entre pays en développement des échanges d'expériences dans le domaine de l'innovation technique intéressant des secteurs industriels particuliers.
- ii) Pour les techniques originaires du Sud, l'institut rechercherait l'assistance spécialisée de représentants de ministères de l'industrie des pays en développement, de sociétés publiques et privées, d'instituts de recherche et de services assurant la coordination des activités scientifiques et techniques;
- iii) Pour les techniques intermédiaires, il faudrait une organisation particulièrement souple, articulée sur des voyages d'études et des échanges de personnel qualifié, coiffée par des représentants d'instituts et de centres non gouvernementaux (tels que l'Intermediate Technology Development Group, de Londres).

Un conseil d'administration, composé de représentants de pays en développement siégeant par roulement (représentants de gouvernements, d'entreprises privées, et chercheurs/ingénieurs siégeant à titre indépendant) serait mis en place pour coordonner les trois types d'activités de l'institut, faciliter l'interaction entre ces activités et établir des priorités globales; ce conseil serait appuyé par un petit groupe d'évaluation qui s'inspirerait des activités de surveillance menées par l'institut.

Le financement devrait être aussi souple que possible et ménager la possibilité d'accepter des fonds d'affectation spéciale pour des projets précis, des contributions d'organisations internationales, des fonds publics fournis à titre bilatéral et des dons privés volontaires qui viendraient s'ajouter aux honoraires exigés par l'institut pour certains de ses services.

La liaison avec les autres organismes nationaux, régionaux et internationaux s'occupant d'activités analogues est absolument indispensable à l'efficacité de l'institut. Par exemple, pour les techniques de la troisième catégorie, l'institut collaborerait étroitement avec l'Appropriate Technology Institute récemment créé aux Etats-Unis. Pour s'acquitter de son rôle de surveillance, il ferait essentiellement appel aux services de la Banque d'informations industrielles et techniques ainsi qu'au Système d'échanges de renseignements techniques de l'ONUUDI.

7.4.2. Centre international pour le groupement des achats de techniques

Un des principaux problèmes qui se posent aux pays en développement désireux d'élaborer une stratégie pour les achats de techniques est celui de l'acquisition du savoir-faire nécessaire. Le rassemblement et le classement d'informations sur les techniques disponibles, la recherche de renseignements sur les besoins technologiques des autres pays en développement ainsi que l'assistance technique permettent de résoudre en partie ce problème. Dans cette optique, l'objectif du Centre international pour le groupement des achats de techniques serait de réaliser des économies d'échelle en ce qui concerne à la fois l'information et les négociations. D'importantes initiatives ont été prises ces dernières années dans le domaine considéré par des organismes des Nations Unies^{120/}.

^{120/} Voir CNUCED, TD/238, mai 1979, page 49.

Fonctionnement

Le Centre négocierait des contrats-cadres aux meilleures conditions possibles avec les fournisseurs de procédés de façon que les acheteurs des pays en développement puissent, individuellement ou collectivement, s'adresser directement aux fournisseurs pour acheter des techniques à ces conditions. Un élément extrêmement important de cette procédure de groupement des achats serait que le contrat en question obtenu par un fournisseur constituerait en fait un contrat-cadre lui assurant la possibilité de vendre simultanément à de nombreux pays en développement et, éventuellement, le droit de leur fournir des techniques pendant de longues périodes. Il est bien évident que la possibilité d'accorder de tels contrats mettrait le Centre dans une position très forte pour négocier les conditions et les modalités des transferts. Dans les secteurs se prêtant à une incorporation des techniques à plusieurs niveaux, un organisme pour le groupement des achats peut progressivement étendre ses activités à des domaines de plus en plus complexes. Plutôt que d'être doté d'une organisation rigide, il vaudrait mieux que le Centre puisse adapter ses activités à l'évolution des structures du marché international et à celles des besoins locaux. Concrètement cela signifie qu'un système de groupement des achats bien conçu peut également servir de tremplin aux politiques d'assimilation, de modification, de reproduction et de mise au point de techniques. Dans la plupart des secteurs industriels, il n'y a pas de séparation très nette entre ceux qui mettent au point des techniques et ceux qui les utilisent. En revanche, il y a une gradation dans l'application des techniques. Une fois que l'on en a pris conscience, on est amené à adopter une conception dynamique de la stratégie technologique, le système du groupement des achats ouvrant la voie à l'exécution d'activités communes dans d'autres domaines. Comme toute autre activité, les achats de techniques peuvent donner lieu à un apprentissage par la pratique. En d'autres termes, le personnel du Centre pour le groupement des achats de techniques pourrait acquérir progressivement des connaissances spécialisées dans certains secteurs. Les priorités sectorielles du Centre seraient analogues à celles de l'Institut des techniques industrielles avec lequel il devrait avoir des liens étroits.

La situation de l'industrie pharmaceutique permet de se faire une idée des possibilités et des problèmes que pourrait susciter la création d'un tel centre. Dans de nombreux domaines techniques, la normalisation n'est pas aussi poussée que dans l'industrie pharmaceutique, et opérer simultanément dans plusieurs secteurs exige des effectifs et des capitaux importants. On pourrait néanmoins s'inspirer, pour la mise en place de ce centre, de certains aspects de l'expérience acquise dans le domaine pharmaceutique, compte tenu desquels 1) il faudrait établir, par produits, des listes types d'équipement et de techniques 2) des certificats de garantie de la qualité et de bon fonctionnement devraient être délivrés soit par le Centre, soit par des organismes indépendants réputés ayant leur siège dans des pays du Nord ou du Sud et 3) des listes de fournisseurs éventuels pourraient être établies sur la base de ces certificats.

Le Centre fournirait les services ci-après aux usagers :

- a) Information d'une part, sur les techniques mises au point par des sociétés autres que transnationales dans les pays industrialisés et les pays en développement, sur leur qualité et sur leur prix, ainsi que, d'autre part, sur les domaines d'intérêt et les besoins des acheteurs des pays en développement;

- b) Informations sur les divers mécanismes juridiques et institutionnels existants pour l'acquisition des techniques;
- c) Services pour les négociations de manière à permettre aux acheteurs et aux vendeurs de parvenir à un arrangement acceptable pour le transfert de technologie lors des négociations pour l'achat de techniques, le principal souci des pays en développement est généralement d'éviter les inconvénients constatés dans les transactions avec les pays industrialisés et, parallèlement d'obtenir des conditions qui permettront d'internationaliser et de diffuser le plus largement possible les techniques acquises.

L'organisme envisagé centraliserait les informations recueillies tout en servant d'instance sectorielle pour les négociations concernant les projets, compte tenu de la nécessité de fournir aux pays en développement un minimum de renseignements sur les possibilités de négociation, de faciliter l'accès des marchés de technologie aux nouveaux opérateurs et de favoriser l'application de nouvelles méthodes de transfert des techniques. Des travaux ont déjà été entrepris en la matière dans le cadre de la Banque d'informations industrielles et techniques (BIIT) et du Système d'échanges de renseignements techniques (SERT) de l'ONUDI, qui fourniraient les données nécessaires.

Des exemples d'activités de ce genre sont fournis par des organismes régionaux qu'il est proposé de créer ou qui fonctionnent déjà. En Amérique latine, l'Institut pour l'intégration de l'Amérique latine (INTAL) a proposé de créer un organisme intitulé "Servicio Latinoamericano de Cooperación Empresarial (SEC)"^{121/}, pour venir en aide aux petites sociétés latino-américaines désireuses de conclure des accords de coentreprises ou d'autres arrangements pour le transfert de technologie avec des organismes de la région. La SEC propose, à différents niveaux des services qui vont de la communication d'informations sur les possibilités de coopération et la législation dans divers pays à l'établissement d'études de marché et d'analyses des possibilités financières pour des firmes d'Amérique latine désireuses de s'implanter à l'étranger.

Le Centre pour le développement industriel créé par la CEE est un organisme similaire qui assortit les concours offerts par des petites et moyennes entreprises d'Europe avec les concours recherchés par des sociétés des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique qui pourraient être disposées à créer des coentreprises avec les premières nommées^{122/}.

^{121/} Voir Business Latin America, 20 décembre 1978, page 407. Le CELA a lui aussi créé récemment un service d'information intitulé "Red de Informacion Tecnológica Latino-americana" (RITLA) pour définir, évaluer, sélectionner, adopter et systématiser les techniques conformément aux besoins des pays latino-américains. Voir Comercio Exterior, Vol. 28, No 9, septembre 1978, et Evaluacion de la Ciudad de la Paz, Nos 293/294, mai 1979, page 16.

^{122/} Voir, par exemple, la publication intitulée "ACP-EEC Information Service, Business Opportunities", No 9, mars 1979, page XXVII.

Sur plusieurs points fondamentaux, le concept sur lequel repose l'institution proposée va plus loin que celui qui est à la base d'organismes comme le SEC ou le Centre de la CEE. En effet, le rôle d'intermédiaire qu'elle jouerait supposerait une coopération interrégionale. En outre, son champ d'activité s'étendrait aux entreprises non transnationales du Nord qui mettent au point des techniques et à des organismes publics et privés des pays en développement. Enfin, en participant effectivement aux négociations, le centre interviendrait plus directement dans la mise en oeuvre des projets et dans les achats collectifs faits par les acheteurs des pays en développement.

Les informations détaillées fournies par le Centre auraient trait aux domaines suivants :

- a) Offre : Sources de technologie autres que les sociétés transnationales dans le Nord et sources publiques et privées dans le Sud. Ces informations pourront être recueillies directement ou grâce à l'établissement de liens avec des banques de données d'autres organismes nationaux, sous-régionaux, régionaux et interrégionaux. Des informations sectorielles particulières seront rassemblées en fonction de l'intérêt que présentent les secteurs en cause, compte tenu des besoins de développement fondamentaux;
- b) Financement : Sources de financement pour les transferts de techniques, y compris l'aide publique non liée des pays industrialisés et/ou autres sources de financement international;
- c) Besoins :
 - De divers pays en développement en ce qui concerne des techniques déterminées avec autant de renseignements que possible (présentés sous une forme standard) sur les objectifs sociaux et économiques des acquéreurs;
 - Des organismes des pays en développement désireux de reproduire des techniques mises au point ailleurs;
 - Des organismes des pays en développement souhaitant acquérir le savoir-faire nécessaire pour modifier les techniques existantes en vue de résoudre certains problèmes;
- d) Informations juridiques/institutionnelles : Elles consisteraient en informations spéciales sur les diverses formes possibles de transactions, informations qui seraient nécessaires pour les évaluer compte tenu des contraintes liées aux conditions financières, des objectifs des partenaires, de la législation dans les pays d'origine et de destination et de la capacité technique du pays acquéreur.

Grâce aux informations recueillies et aux compétences acquises, la formule du groupement des achats devrait permettre d'obtenir des conditions optimales en ce qui concerne tant le prix de la technologie que les modalités de son transfert.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

7.4.3 Centre international d'étude des brevets

Le régime international de la propriété industrielle a donné lieu à de longs débats et à diverses initiatives aux niveaux national et international dans les années 70. L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) est la principale organisation à s'occuper de cette question. Des préparatifs sont menés depuis un certain temps en vue de la Conférence diplomatique internationale sur la révision de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle, qui se tiendra à Genève du 4 février au 4 mars 1980. Cette Conférence devrait rassembler les 87 pays qui ont adhéré à ladite Convention ainsi que de nombreux autres pays et des organismes internationaux et privés. En outre, l'OMPI révisé actuellement sa loi type sur les inventions et sa loi type sur les marques de fabrique. Cent-vingt pays, dont 84 pays en développement, se sont dotés d'une législation sur les brevets. Toutefois, dans le cas des pays en développement, cette législation est simplement inspirée des lois et des pratiques des pays développés ou héritée, pour certains d'entre eux, de l'époque où ils étaient soumis à une domination coloniale.

Sur les 3,5 millions de brevets^{123/} actuellement en vigueur, environ 6 % seulement (soit 200 000) ont été accordés à des pays en développement. Cinq de ces brevets sur six sont détenus par des étrangers et un seul, ce qui correspond à 1 % du total mondial, par des ressortissants de pays en développement. Au niveau international, on s'est employé ces derniers temps à apporter au système des brevets les modifications qui s'imposent. A cet égard, un certain nombre de pays en développement et de pays industrialisés ont déjà fait connaître leur intention de modifier leur législation relative aux brevets^{124/}. Il convient de relever à ce propos une remarque pertinente formulée par les experts gouvernementaux des pays membres du Groupe des 77, réunis sous les auspices de la CNUCED à la fin de 1977, qui ont fait observer, au sujet de la propriété industrielle, qu'il faudrait, "dans l'immédiat et à plus long terme, offrir le plus rapidement possible le maximum d'assistance technique aux pays en développement afin de les aider à consolider leur infrastructure scientifique et technique et à former leurs spécialistes".

Diverses mesures ont été prises durant la décennie en cours pour faciliter l'accès à la documentation sur les brevets. Avant 1970, la procédure d'examen appliquée par les offices de brevets allongeait de trois ou quatre ans le délai nécessaire pour pouvoir accéder à cette documentation. La mise en place du Centre international de documentation de brevets (INPADOC) à Vienne^{125/} a atténué ces problèmes. Ce Centre a été fondé le 2 mai 1972 en application d'un accord passé entre la République d'Autriche et l'Organisation

^{123/} Chiffres calculés d'après les données statistiques publiées par l'OMPI.

^{124/} Voir CNUCED, document TD/B/AC/1/19/Rev.1 § 404 pour plus de détails.

^{125/} Ce Centre est un organisme public autrichien. Il a le statut d'une société à responsabilité limitée et il est inscrit au registre du commerce, du Tribunal de commerce de Vienne sous le titre "INPADOC, Internationales Patentdokumentationszentrum Gesellschaft m.b.H."

mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) à Genève. Il rassemble, dans le monde entier, de la documentation sur les brevets. Il est chargé d'enregistrer des données bibliographiques concernant les documents de brevets et de les analyser en vue de leur diffusion. Ces données bibliographiques lui sont communiquées par 45 pays, dont 11 seulement sont des pays en développement.

La masse des informations disponibles s'est accrue, mais leur diffusion et leur communication continuent de poser de gros problèmes pratiques. Les pays industrialisés disposent de rouages administratifs élaborés pour évaluer et contrôler l'octroi, l'exploitation et l'annulation des brevets déposés chez eux. Mais ces tâches exigent du personnel qualifié dans des domaines très divers. Or, on peut se demander si les pays en développement devraient, même s'ils le pouvaient, consacrer leurs modestes ressources humaines à des activités qui servent essentiellement à protéger les investisseurs étrangers.

Le Centre international d'étude des brevets qu'il est proposé de créer permettrait de réaliser des économies d'échelle dans la diffusion d'informations techniques et juridiques sur des brevets, qui après tout, sont les mêmes dans différents pays. La diffusion de ces informations constituerait un véritable transfert de connaissances par les pays industrialisés et permettrait donc aux pays en développement de gagner du temps et d'économiser diverses ressources.

Les administrations des pays en développement ont rarement les moyens d'évaluer le degré de nouveauté des inventions étrangères ou nationales pour lesquelles une demande de brevet est déposée, leur possibilité d'application industrielle ou les raisons qui justifieraient le rejet éventuel de ces demandes. Le système d'information du Centre d'étude des brevets pourrait fournir gratuitement et dans les meilleurs délais des renseignements sur les résultats de l'examen initial de demandes de brevet présentées dans d'autres pays, sur les décisions administratives ou juridiques importantes prises aux niveaux national ou international en ce qui concerne un brevet déterminé et, enfin, sur les dates d'expiration des brevets déposés. Dans les pays en développement, la diffusion de l'information, qui constituerait la principale activité du Centre, pourrait être assurée soit par l'intermédiaire d'organismes publics régionaux et nationaux, soit par communication de ces informations directement aux entreprises privées.

Un tel Centre ne bornerait pas nécessairement ses activités aux brevets. Le débat actuel sur les produits appropriés soulève d'importantes questions de deux ordres : les unes concernent la publicité faite à des produits qui, tout en n'étant pas dangereux en soi, n'en ont pas moins des effets nocifs pour les personnes à faible revenu qui les utilisent, les autres produits qui, après une étude approfondie dans les pays industrialisés, ont été jugés dangereux. La plupart des problèmes de chaque type concerne les industries chimiques et alimentaires. Il est peut-être difficile de traiter des problèmes de publicité au niveau international (quoique les décisions importantes des tribunaux des pays industrialisés pourraient bien entendu être communiquées à tous les pays), mais ceux qui posent les produits dangereux pourraient faire l'objet d'échanges d'informations à ce

niveau. Il est bien connu, par exemple, que la Food and Drug Administration (FDA) des Etats-Unis a des moyens beaucoup plus perfectionnés que tout autre organisme mondial s'occupant des mêmes questions pour analyser et tester les produits. La FDA ne se contente pas de soumettre les produits à des essais isolés, mais réévalue fréquemment leurs caractéristiques et leur efficacité fonctionnelle. Si la FDA et des organismes analogues d'autres pays industrialisés pouvaient communiquer régulièrement les résultats de leurs essais au Centre, gratuitement ou pour un coût minime, ces informations présenteraient peut-être un intérêt considérable pour les pays en développement dans deux domaines déterminants, à savoir l'alimentation et la santé. Ainsi, les pays en développement seraient - quasiment sans bourse déliée - mieux armés pour lutter contre certains des pires abus constatés ces dernières années en ce qui concerne des produits nouveaux qui inondent leur marché.

Le Centre international d'étude des brevets pourrait fort bien être chargé de diffuser cette information en la traduisant dans les diverses langues des Nations Unies, en la rassemblant et en la classant de manière à en faciliter l'emploi (on pourrait s'inspirer à cet égard des accords de coopération conclus avec l'aide de l'OMPI entre le Centre international de documentation de brevets et des offices nationaux de propriété industrielle et d'autres organismes) et en convoquant des réunions où l'interprétation et l'exploitation des résultats pourraient être améliorées. La mise en oeuvre d'une telle mesure de coopération internationale ne dépend que de la volonté des pays industrialisés de partager des informations qui, bien qu'étant généralement du domaine public, sont difficiles à obtenir pour les pays en développement. Une telle mesure permettrait aux pays industrialisés de faire adopter certaines de leurs normes nationales au niveau international. Des accords analogues à celui qu'ont conclu l'OMPI, l'ONUDI et l'Office autrichien de brevets en novembre 1978 pour déterminer qui pourra faire appel au Service de renseignements industriels et à la Banque d'informations industrielles et techniques de l'ONUDI, pourraient servir de modèles pour d'autres arrangements de coopération à caractère général ou particulier.

Le Centre proposé pourrait également jouer un rôle dans la coopération entre les pays en développement. Dans le domaine des brevets, les pays en développement devraient suivre les progrès techniques réalisés dans les entreprises locales et, en particulier, se convaincre que l'innovation doit être encouragée, même si elle ne revêt pas les mêmes formes que dans les pays industrialisés. Il faudrait donc notamment modifier le critère de la nouveauté universelle ou absolue appliqué dans la législation relative aux brevets de manière à protéger les types d'innovations techniques réalisées dans les entreprises des pays en développement. En conséquence, des conditions d'enregistrement préférentiel devraient être prévues pour ces innovations techniques grâce par exemple à l'adoption d'une réglementation spéciale sur les brevets dans les pays en développement. Le Centre international d'étude des brevets pourrait répondre à ce besoin en s'occupant des techniques en question, en coopérant avec l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI) et en rassemblant les documents de brevets publiés dans divers pays d'Amérique latine.

7.5. Programmes de soutien recommandés

Stratégie de l'interdépendance mondiale

7.5.1 Relocalisation de la recherche-développement industrielle

La recherche-développement menée par les sociétés transnationales ne peut intéresser que les quelques pays en développement qui disposent d'un marché intérieur relativement large, de structures industrielles modernes, de bons systèmes d'enseignement ainsi que de nombreux spécialistes autochtones et d'un certain potentiel technologique. Pour ces pays, la relocalisation de la recherche-développement peut présenter des avantages à la condition que les résultats des recherches bénéficient d'une large diffusion sur leur territoire et surtout à mettre au point des produits, des techniques et des connaissances adaptés aux besoins locaux. Parallèlement, les sociétés transnationales peuvent être intéressées par la relocalisation de la R-D si les travaux répondant aux besoins internationaux de ces sociétés bénéficient d'effets externes favorables. Eu égard à cette double exigence, il faut adopter des politiques nationales appropriées en ce qui concerne la gamme des productions des sociétés transnationales et la position de celles-ci sur le marché, des prix demandés effectivement pour l'utilisation de la main-d'oeuvre, des ressources financières et des matières locales, la réglementation relative aux licences et à la technologie ainsi que le progrès scientifique. Dans ce cas également, il faudra, pour pouvoir instaurer une coopération internationale efficace, adopter et mettre en oeuvre une politique nationale judicieuse.

En supposant des politiques nationales adéquates, il faudrait, au niveau international, que les mesures relatives à la coopération entre pays industrialisés et pays en développement permettent de satisfaire aux exigences ci-après (qui imposeraient des obligations aux pays en développement dans lesquels ces travaux de R-D seraient exécutés): premièrement, conditions stables pour les investissements; deuxièmement, toute liberté d'action dans les établissements de R-D créés; troisièmement, mise en place d'infrastructures suffisantes; et quatrièmement, octroi, selon les besoins, d'une assistance technique et financière par les sociétés-mères, et notamment libre accès aux autres établissements de R-D. Une assistance analogue pourrait être fournie par les gouvernements des pays industrialisés en cause.

Les mesures relatives à la coopération entre les pays en développement doivent répondre aux exigences ci-après. En premier lieu, les activités de R-D des sociétés transnationales doivent être réparties judicieusement entre ces pays, toute surenchère en matière de subventions ou politique du chacun pour soi étant à éviter soigneusement. En d'autres termes, les tentatives de restructuration risquent de déboucher sur la constitution de "zones" de R-D analogues à celles qui se sont multipliées dans le cas des activités manufacturières (zones industrielles d'exportation) et des opérations bancaires et financières internationales (paradis fiscaux). L'application simultanée de telles politiques par plusieurs pays en développement aurait très peu de chance de donner les résultats escomptés, de sorte qu'une coopération entre ces pays est indispensable pour

assurer une restructuration acceptable. En second lieu, les avantages tirés de la R-D doivent être répartis localement de façon équitable à la fois pour ceux qui l'exécutent et ceux qui en bénéficient. En troisième lieu, comme certaines entreprises des pays en développement eux-mêmes deviennent des sociétés internationales, voire transnationales, il faudrait encourager comme il convient ces entreprises à disséminer le plus possible leurs activités de recherche. Il semblerait jusqu'ici que les avoirs technologiques des entreprises des pays en développement qui étendent leurs activités à l'étranger sont tels que la R-D ne jouera pas un très grand rôle avant un certain temps. Il importe cependant que les pays en développement tiennent dûment compte dès le départ de cette éventualité.

Un nouveau mécanisme international pourrait être mis en place pour s'occuper spécialement de la relocalisation de la R-D industrielle, mais il serait peut-être préférable de lier cette question à celle - plus générale - de la relocalisation des installations de production industrielle. En d'autres termes, il y aurait place pour une formule générale qui engloberait la relocalisation de la R-D, mais ne se limiterait pas à elle. Des informations et une assistance pourraient par exemple être fournies dans le domaine de la relocalisation des établissements industriels et de la R-D. Il faudrait tirer parti de l'expérience acquise grâce aux programmes de l'ONUDI pour la promotion des investissements afin d'améliorer les arrangements nécessaires pour assurer une relocalisation plus efficace.

7.6. Suggestions complémentaires

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

7.6.1 Coopération technique entre pays en développement

Les sociétés d'études et d'ingénierie des pays en développement sont désormais bien mieux à même de fournir des services techniques à l'étranger. Malgré la situation difficile du marché de ces services, la compétence des sociétés des pays en développement et les prix qu'elles peuvent proposer leur permettent de rivaliser avec leurs homologues des pays industrialisés dans un grand nombre de domaines et de secteurs. Toutefois, les méthodes de passation des marchés appliquées par les organismes publics recourant à de tels services laissent beaucoup à désirer pour ce qui est des possibilités qu'elles offrent aux pays en développement.

Toute une série de mesures spécifiques devrait être prise pour encourager le recours aux capacités techniques des pays en développement à l'échelon international : premièrement, il faudrait établir un inventaire détaillé des sociétés d'études des pays en développement en les classant selon le type de services qu'elles proposent pour les projets, le nombre de projets dont elles peuvent s'occuper simultanément et les conditions financières de leur fonctionnement. (Ce dernier point revêt une importance capitale, car l'un des principaux obstacles qui s'opposent au bon fonctionnement de nombreuses sociétés d'études des pays en développement tient à l'irrégularité de la demande qui leur impose de lourdes charges financières.). Deuxièmement, il faudrait engager des négociations en

vue de délier l'aide accordée par les pays industrialisés qui est souvent assortie de clauses empêchant les sociétés locales d'études et d'ingénierie de participer à des projets industriels. Troisièmement, si une société d'études d'un pays en développement ne peut se charger à elle seule d'un projet, il faudrait tenter de constituer des consortiums regroupant plusieurs sociétés de pays en développement, qui pourraient apprendre à travailler ensemble et acquérir ainsi conjointement une expérience des grands projets. On peut même aller plus loin : s'il n'est pas possible de confier un projet de à des consortiums de sociétés de pays en développement, il faudrait que celles-ci s'associent à des firmes de pays industrialisés dans le cadre de contrats internationaux. Cela ne signifie pas pour autant que les sociétés d'études des pays industrialisés ne devraient pas recourir à la sous-traitance, mais plutôt que celles des pays en développement devraient obtenir une part des contrats alloués par les organismes internationaux et les pouvoirs publics. Quatrièmement, pour favoriser l'expansion des sociétés d'études dans les pays en développement où elles sont peu nombreuses, il faudrait élaborer des arrangements préférentiels de manière à permettre à beaucoup de sociétés de pays en développement de bénéficier de ces marchés. Cinquièmement, de nouvelles méthodes devraient être mises au point en vue d'encourager les gouvernements et les entreprises publiques des pays en développement à s'adresser aux sociétés d'études et d'ingénierie de ces pays. Les liens entre les pays en développement pourraient ainsi être resserrés; grâce à des arrangements de complémentarité, il serait possible de faire appel au personnel technique de certaines sociétés tout en tirant parti des ressources et des possibilités productives d'entreprises d'autres pays. Enfin, il faudrait s'employer à accroître la transparence des marchés des services d'étude et d'ingénierie en remédiant aux liens étroits qui unissent (notamment dans la chimie) les entreprises propriétaires de procédés et les fournisseurs de services techniques.

Il arrive souvent qu'un projet déterminé ne puisse être exécuté qu'à l'aide de procédés particuliers; les détenteurs de ceux-ci accordent des concessions exclusives d'exploitation à des sociétés d'études techniques qui dépendent d'elle ou qui ont conclu des accords spéciaux avec elle. Un droit exclusif d'exploitation pour un seul procédé peut fort bien assurer à une société d'études le contrôle de plusieurs étapes de la mise au point et de l'exécution de projets clefs en main, ce qui restreint radicalement la concurrence sur le marché pour l'ensemble de ces projets. Les organisations internationales devraient en tenir compte lorsqu'elles lancent des appels d'offres ou examinent des soumissions pour des projets.

7.6.2 Marques de fabrique communes aux pays en développement

Les marques de fabrique peuvent être déposées dans autant de pays que leur propriétaire le souhaite. Dans tous les pays appliquant la Convention de Paris, les propriétaires locaux et étrangers de marques de fabrique sont traités de la même façon. Sur les quatre millions de marques de fabrique en vigueur dans le monde en 1974, 27 % seulement étaient

déposées dans les pays en développement^{126/}. La situation actuelle dans le domaine des marques de fabrique se caractérise par leur transnationalisation croissante et leur concentration de plus en plus forte entre les mains de quelques pays industrialisés. Il faut reconnaître que ces caractères protectionnistes constituent un grave obstacle à la pénétration des marchés mondiaux par les entreprises des pays en développement. L'expansion des exportations des pays en développement dépendant dans une large mesure de l'utilisation de marques de fabrique détenues par des entreprises de pays développés, il est difficile, pour les entreprises des pays en développement, de conquérir leurs propres marchés. Compte tenu de ces facteurs et afin d'obvier aux problèmes que poseraient l'élargissement des activités des sociétés multinationales et des coentreprises régionales ainsi que de remédier au manque d'infrastructure commerciale, les pays en développement pourraient se grouper pour vendre sous des marques communes en assumant conjointement les frais et les risques liés à la conquête de nouveaux marchés. En outre, des accords de jumelage, analogues à ceux qui sont décrits dans la loi mexicaine de 1975 sur les marques de fabrique, pourraient être conclus en vue de faire figurer simultanément des marques étrangères et nationales sur les produits vendus, la marque du pays industrialisé étant appelé à disparaître progressivement. Les pays en développement pourraient ainsi contrôler effectivement l'expansion des marchés. Ce système devrait bien entendu être étendu aux produits fabriqués conjointement en vertu d'accords passés entre des pays en développement. De cette façon, tous les intéressés profiteraient de l'expansion des marchés d'exportation.

^{126/} Données tirées du document de la CNUCED intitulé "L'incidence des marques de fabrique sur le processus de développement des pays en développement" (TD/B/C.6/AC.3/3), 1977.

CHAPITRE VIII - EXTRACTION ET TRAITEMENT DES MINERAUX
PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDES

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Recommandation No. 8 : Conjugaison des efforts en matière de commercialisation, de prospection, de traitement et de financement	8.4.1	223

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE VIII - EXTRACTION ET TRAITEMENT DES MINERAUX

8.1 Introduction

Dans les pays en développement, le secteur des minéraux est l'un des plus importants - et des plus sensibles - de l'économie, et mérite, pour diverses raisons, qu'on lui accorde une attention particulière. Tout d'abord, il s'agit d'un secteur où se posent plusieurs des problèmes ayant trait à la structure de la circulation internationale des capitaux, de la technologie et des produits de base qui ont été examinés dans les chapitres antérieurs. Deuxièmement, les ressources naturelles - parmi lesquelles les minéraux tiennent une place cruciale et parfois prépondérante - sont souvent considérées comme faisant partie du patrimoine national d'un pays, si bien que leur exploitation par des entreprises étrangères pose des problèmes délicats. Troisièmement, les minéraux sont généralement exportés à l'état brut, ce qui entraîne pour de nombreux pays en développement des pertes économiques et le maintien d'une division internationale du travail qui leur a été imposée dans le passé. Quatrièmement, les minéraux sont souvent considérés comme la base d'une industrialisation future et comme des ressources permettant d'édifier une structure industrielle moderne. Enfin, les minéraux entrent actuellement pour une bonne part dans le volume global des échanges entre pays en développement et les pays industrialisés et ont une importance vitale pour tout un groupe de pays en développement.

Tableau 8 (1)

Pays largement tributaires de l'exportation de minéraux autres que les combustibles, 1973
(Part, en pourcentage, des exportations de minéraux dans les exportations totales)

<u>Pays</u>	<u>%</u>	<u>Pays</u>	<u>%</u>	<u>Pays</u>	<u>%</u>
Nouvelle-Calédonie	99	Zaire	75	Pérou	42
Zambie	98	Bolivie	73	Niger	39
Chili	90	Jamaïque	66	Laos	31
Suriname	88	Guyane	60	Jordanie	30
Mauritanie	81	Papouasie-Nouvelle-Guinée	55	Maroc	28
Libéria	76	Togo	47		

Source : CNUCED, Handbook of International Trade and Development Statistics.

Entre 1973 et 1975, les minéraux autres que les combustibles sont entrés pour 25 % dans le volume total de produits primaires autres que les combustibles exportés par les pays en développement. Dans 17 pays, leur part dans les exportations totales a été égale ou supérieure à 25 % en 1973. La Nouvelle-Calédonie, où les minéraux représentaient 99 % des exportations totales, est un cas extrême mais plusieurs autres pays en développement n'étaient que légèrement moins tributaires de leur secteur des minéraux. Par ailleurs, la contribution de la production de minéraux à la formation du PIB a été égale ou supérieure à 25 % dans six pays et elle s'est située entre 10 et 25 % dans huit autres, alors que dans

le groupe des pays en développement fortement tributaires de la production et de l'exportation de minéraux, 75 % des exportations de minéraux autres que les combustibles ont été le fait de sept produits minéraux seulement. Or en 1970, les pays en développement pris dans leur ensemble n'ont transformé que 30 % de leurs produits minéraux autres que les combustibles, alors que le pourcentage correspondant était de 179 % pour les Etats-Unis d'Amérique et le Canada, de 295 % pour l'Europe occidentale et de 104 % pour le Japon, ce qui indique que ces pays industrialisés transforment en grande partie des minéraux importés.

8.2 Le problème

Les industries extractives sont l'un des secteurs économiques des pays en développement où les sociétés transnationales sont en général particulièrement actives et ceci pour de nombreuses raisons. Tout d'abord, le gros de la production minérale des pays en développement est consommé dans les pays industrialisés et les sociétés transnationales bénéficient d'une position stratégique avantageuse pour servir d'intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs. Deuxièmement, les grandes sociétés minières, qui ont commencé à se constituer dans le Nord dès 1880, ont accumulé au cours d'une longue période de temps le stock de connaissances et de techniques indispensables pour cette branche. Troisièmement, les industries extractives sont capitalistiques, exigent des ouvrages d'infrastructure importante et permettent de réaliser de grandes économies d'échelle, d'où leur tendance à s'organiser en grandes sociétés. Quatrièmement, l'intervalle de temps entre la prospection et la mise en exploitation industrielle étant en général considérable, les sociétés transnationales qui ont accès aux sources de financement, aux techniques et aux marchés, sont en mesure d'entreprendre la production plus vite et de manière plus efficace (à court terme) que ne pourraient le faire les entreprises nationales ou parapubliques plus petites et moins expérimentées.

Cependant, le recours aux sociétés transnationales pourrait poser quelques problèmes majeurs. Ceux-ci concernent notamment la structure des mécanismes de contrôle qui est déterminée par la nature même des agents économiques. Comme on l'a indiqué au chapitre II et au chapitre VI à propos de la coopération internationale entre entreprises industrielles, il existe de nombreuses possibilités de conflits entre les sociétés transnationales et les gouvernements des pays de pénétration, dont la variété s'explique par des différences quant aux objectifs visés et par les échéances fixées pour leur réalisation. Les pouvoirs publics s'en remettent souvent aux sociétés transnationales pour toutes les opérations liées au développement de leur secteur minéral, à commencer par la prospection, si bien que ce sont les sociétés transnationales, et non les gouvernements des pays de pénétration, qui possèdent les renseignements les plus complets sur l'importance des ressources existantes. Pour prendre des décisions concernant la fiscalité et les redevances en fonction des intérêts à long terme présumés de l'Etat les gouvernements ne peuvent donc se fonder que sur les renseignements partiels fournis par les sociétés transnationales.

La question de la connaissance des ressources disponibles et de leur contrôle mène logiquement au problème de l'information sur les prix. Dans aucun autre secteur, il ne paraît y avoir autant d'échanges à l'intérieur d'une société que dans celui des minéraux. Bon nombre des produits minéraux exportés par les pays du Tiers monde y sont obtenus par des filiales de sociétés transnationales, expédiés par d'autres filiales et transformés par

d'autres encore en vue de la vente aux utilisateurs dans les pays industrialisés. En règle générale, les sociétés transnationales préfèrent implanter les installations de transformation ultérieures dans les pays industrialisés, dont elles connaissent le cadre général, où leurs investissements bénéficient d'une plus grande sécurité et où elles peuvent plus facilement se procurer des fonds. Par ailleurs, même si aucun autre élément n'entrait en ligne de compte, la structure des tarifs douaniers des pays industrialisés et celle des prix des transports maritimes feraient souvent obstacle à la transformation des minéraux dans les pays en développement. Eu égard à l'importance des opérations se déroulant à l'intérieur des entreprises, le prix auquel les minéraux sont échangés ne peut que rarement être considéré comme reflétant le libre jeu de l'offre et la demande.

Les gouvernements des pays en développement ont de bonnes raisons de s'intéresser de près à la question des prix. Par leur pouvoir de fixation des prix, les sociétés transnationales influent directement sur les termes de l'échange, la balance des paiements et les disponibilités en devises. Ce même pouvoir détermine aussi directement le taux apparent de profit de la société dans le pays de pénétration et, partant, le montant des recettes fiscales que le gouvernement peut percevoir. Les prix influenceront également le taux d'exploitation et de déplétion et devraient être fixés de manière à tenir la balance égale entre les intérêts commerciaux du moment et les objectifs de développement à long terme de l'Etat. Les méthodes de planification employées par les sociétés transnationales sont tout à fait différentes de celles qu'utilisent les gouvernements, qui doivent tendre à maximiser la prospérité en établissant un échéancier des recettes et des dépenses et fixer le prix des minéraux compte tenu de leur contribution au courant de recettes publiques souhaité pour la période considérée. L'objectif fondamental de la stratégie de négociation du gouvernement du pays de pénétration doit être d'obtenir à long terme le prix le plus élevé possible.

C'est à ce point que la question du contrôle en soi et celle des liens entre le secteur des minéraux et l'avancement général de l'industrialisation se recouvrent. Le secteur des minéraux peut contribuer à l'industrialisation générale de deux façons. Premièrement, il fournit à l'Etat des recettes et des devises que celui-ci peut par la suite consacrer à la mise en place d'une infrastructure ou à la promotion des autres activités économiques. C'est là incontestablement le principal lien qui existe entre le secteur minier et le reste de l'économie nationale. Par le biais du budget, le gouvernement peut déterminer l'affectation des recettes perçues et, partant, la contribution exacte des industries extractives à l'effort de développement. Deuxièmement, grâce aux liens avec le reste de l'économie, le secteur des minéraux peut favoriser l'intégration des structures économiques. Dans le premier cas, la question à résoudre est celle du contrôle, qui a déjà été mentionnée, dans le second il se pose une multiplicité de problèmes nouveaux.

Les sociétés minières contrôlées par l'étranger ont souvent formé dans les pays où elles opèrent des enclaves où sont concentrés les biens d'équipement et l'infrastructure les plus modernes, et qui sont généralement mieux intégrées au système de commerce international qu'à l'économie nationale. Les liens avec le reste du pays sont donc modestes. Les liens en amont qui stimulent la croissance du secteur national des biens d'équipement et autres moyens de production sont normalement très faibles. Dans ces enclaves, les entreprises appliquent des techniques de production à forte intensité de capital et utilisent un matériel très spécialisé et en grande partie importé, notamment parce que les sociétés transnationales

préfèrent naturellement employer les mêmes techniques dans toutes leurs activités à l'étranger pour faire du personnel et de l'équipement l'usage le plus efficace. Vu le niveau de complexité des biens d'équipement utilisés, les liens en amont du secteur minier des pays du Tiers monde demeureront sans doute très peu développés. Si l'on espère faire du secteur des minéraux un moteur de la croissance industrielle générale il faut donc s'intéresser surtout aux autres liens possibles.

L'établissement de liens par le biais de la demande finale, c'est-à-dire la stimulation de la production de biens de consommation grâce à la demande de facteurs de production du secteur des minéraux dépend avant tout de la répartition des revenus. Là encore le caractère d'enclavé qu'a souvent l'industrie minière dans les pays en développement est une source de difficultés. Etant donné l'intensité de capital, des industries extractives, la demande de main-d'oeuvre locale est généralement faible, ce qui limite l'action horizontale de cette branche sur la répartition des revenus à l'échelle nationale. L'effet vertical peut être bien plus grand car, ayant besoin d'ouvriers très qualifiés qu'il rémunère bien, le secteur débauche du personnel dans le reste de l'économie et tend à créer une élite de travailleurs qui, par leur revenu et leur attachement au secteur enclavé, peuvent se différencier du point de vue sociologique de l'ensemble de la population. Cette évolution se traduit dans le secteur enclavé par une forte propension à importer. Il se peut donc que même par le biais de son action, sur la demande finale, le secteur minier n'imprime que de faibles impulsions au reste de l'économie.

Pour créer des liens en aval, il faut entreprendre la transformation des minéraux dans le pays producteur. Les enquêtes approfondies sur les capacités de production existantes ou prévues dans les industries des minéraux et sur les économies d'échelle dans la transformation des minéraux, que l'ONUDI a menées pour la présente étude ont permis de dresser une liste de 24 pays en développement semblant présenter des perspectives pour la transformation des ressources minérales, et d'évaluer le déficit de ces pays quant aux capacités de transformation. En 1977, les 24 pays en question ne pouvaient transformer en aluminium métallique que 5 % de la bauxite extraite dans leurs mines; pour les autres métaux, les chiffres correspondants étaient les suivants : cuivre - 47 %, acier (minerai de fer) - 12 %, plomb - 37 %, nickel - 43 %, étain - 44 %, et zinc - 31 %. La plupart de ces pays avaient des plans fermes pour l'expansion des activités d'extraction et de transformation des minéraux. Il a été estimé que d'ici 1983, le déficit de capacités de transformation se sera accru en valeur absolue (c'est-à-dire mesuré en tonnes de métal) pour cinq des sept métaux étudiés. Pour réduire ce déficit, il faudra investir au total environ 180 milliards de dollars (constants 1978), créer près d'un million de nouveaux emplois et porter la valeur des exportations de ces sept minéraux par les 24 pays, qui est actuellement de 10 milliards de dollars par an, à plus de 50 milliards de dollars. La somme requise de 180 milliards de dollars peut être opposée au montant des investissements que les pays en développement dans leur ensemble prévoient actuellement de consacrer à l'extraction et à la transformation des minéraux, soit 60 à 70 milliards de dollars (constants) pour toute la période 1977-1990 (13 ans). Si les pays en développement tentaient de réduire ce déficit en un laps de temps relativement court, ils éprouveraient donc de très grandes difficultés à lever les capitaux nécessaires pour les investissements correspondants. Par ailleurs, en déployant des efforts énergiques pour accroître rapidement les capacités de transformation, les pays en développement risquent de

faire apparaître à l'échelle mondiale d'importantes surcapacités qui compromettraient gravement la rentabilité des opérations de transformation. Ce résultat probable compliquerait encore la mobilisation des capitaux nécessaires et ferait tomber à un niveau bien inférieur aux estimations données ci-dessus les recettes d'exportation supplémentaires escomptées des nouvelles activités de transformation.

Ces problèmes méritent d'être étudiés de près car le fait de consacrer des investissements importants à l'industrie de transformation pourrait avoir pour conséquence à long terme une affectation pour l'essentiel erronée des capitaux disponibles qui sont rares. L'apparition - malheureusement très probable - de surcapacités de transformation pourrait faire baisser les cours des produits sur les marchés mondiaux. Par suite de l'évolution divergente des prix de revient et des prix de vente, les pays en développement risqueraient de perdre en grande partie les avantages qu'ils comptent retirer des gros investissements consacrés à la transformation des minéraux, mais il serait peut-être possible de limiter ce danger grâce aux nouveaux mécanismes de financement du transfert des capitaux de risque, proposés au chapitre V.

Ce problème a deux aspects. Le premier concerne la part potentielle du marché, qui doit être déterminée d'après l'évolution de la demande (surtout dans les pays industrialisés) et des capacités de production (sur le plan international). Le deuxième a trait à la commercialisation des produits transformés obtenus; celle-ci suppose soit que l'on s'intègre dans le système existant de commercialisation internationale en coopérant avec les sociétés transnationales soit que l'on mette en place d'autres filières de commercialisation.

L'analyse qui précède a été menée à un niveau très élevé de généralisation. Pour cerner le problème dans une perspective pratique, nous pourrions faire brièvement le point de la situation réelle en ce qui concerne les plus importants des sept minéraux qui représentent 75 % des produits minéraux autres que les combustibles exportés par les pays en développement.

La production de l'aluminium, dérivé de la bauxite, est caractérisée par le coût relativement élevé du transport par rapport aux frais d'extraction. A première vue, il semblerait donc justifié de préconiser l'implantation des installations d'affinage et de fusion près des mines. En réalité, la plupart des installations de transformation se trouvent dans les pays industrialisés, ce qui s'explique peut-être en partie par le fait que l'affinage et la fusion de l'aluminium impliquent aussi des dépenses d'énergie très importantes, si bien que l'existence de sources d'énergie bon marché dans les pays industrialisés permet de contrebalancer jusqu'à un certain point les avantages qu'offre l'implantation dans les pays en développement en réduisant les frais de transport. (A cet égard on peut mentionner un exemple bien connu : la bauxite extraite à la Jamaïque ou en Guyane est transformée en aluminium au Québec grâce à l'énergie hydroélectrique bon marché dont cette province dispose en abondance, et la fabrication de produits ouvrés est assurée aux Etats-Unis d'Amérique.) Qui plus est, la bauxite fait l'objet d'échanges commerciaux entre cinq grandes sociétés d'aluminium qui dominent l'industrie mondiale de l'aluminium métallique. En ce qui concerne donc l'aluminium, les pressions poussant à la concentration des installations de transformation dans les pays industrialisés ne perdront rien de leur vigueur. Il en sera de même pour les problèmes connexes relatifs à la fixation des prix.

Pour le cuivre, la situation est légèrement différente. Les pays en développement possèdent les deux tiers des réserves mondiales avérées de minerai de cuivre, plus de 50 % des capacités d'extraction, 39 % des capacités de fusion et 27 % des capacités d'affinage. Si l'écart entre les capacités d'extraction et les capacités de transformation des pays en développement ne semble pas très important, certains obstacles majeurs n'en empêchent pas moins sa réduction, d'autant plus que les capacités de fusion et d'affinage dans le monde dépassent à court terme les capacités d'extraction. Par ailleurs, si les pays en développement pris dans leur ensemble assurent l'affinage de la moitié environ de leur production de cuivre, cette proportion varie considérablement d'un pays à l'autre. Dans quelques-uns d'entre eux, le degré de transformation est minime ou quasiment nul, si bien que considéré par pays, le déficit en matière de transformation paraîtrait encore plus important.

Pour des raisons politiques et économiques, le fer et l'acier occupent une place privilégiée dans l'économie des pays en développement. La sidérurgie peut être la pièce maîtresse des programmes d'industrialisation, et l'on sait aussi qu'elle a servi de base pour l'édification des économies industrialisées. Vu l'importance symbolique de la sidérurgie et ses liens potentiels extrêmement puissants avec d'autres secteurs, le fait que les pays en développement sont de gros exportateurs de minerai de fer alors que leur capacité de production d'acier est minime, soulève des problèmes particulièrement délicats. En même temps, l'existence dans les pays industrialisés de complexes sidérurgiques intégrés bien développés et souvent fortement protégés exclut le lancement par les pays en développement de vastes programmes d'investissements sidérurgiques fondé sur un éventuel accès amélioré aux marchés des pays industrialisés. Tout accroissement substantiel de la production sidérurgique présuppose donc l'une des trois conditions suivantes : ampleur du marché intérieur, potentiel accru d'échanges entre pays en développement, réduction de la capacité de production des aciéries dans les pays industrialisés.

Supposant résolus les problèmes posés par l'accès aux marchés et l'approvisionnement en énergie, l'ONUDI a relevé au moins sept pays qui pourraient créer des industries d'aluminium intégrées, six pays où l'affinage du cuivre est possible, sept pays qui pourraient se doter d'aciéries intégrées et bien plus encore qui pourraient absorber la production de mini-aciéries employant le procédé de réduction directe. Cependant certains problèmes non négligeables se posent à cet égard. Dans bien des cas, le coût de la mise en place d'une installation de traitement pourrait de toute évidence être supérieur à la différence entre le prix des minéraux non traités et celui des minéraux traités, et l'exécution d'un grand programme multilatéral d'investissement pour l'aluminium, le cuivre et l'acier, risque de faire apparaître des surcapacités sur le plan mondial.

Compte tenu de ces problèmes, nous allons maintenant exposer quelques principes directeurs fondamentaux pour l'avenir.

8.3 Principes directeurs de la coopération future

La gamme des grandes options qui s'offrent à un pays en développement désireux de mettre le secteur des minéraux au service de sa politique d'industrialisation générale est comprise entre deux solutions extrêmes diamétralement opposées : ou bien le pays essaierait d'assurer à tout prix la transformation complète sur place de ses ressources minérales en produits finis, ou bien il ne modifierait pas la composition par produit de ses exportations,

continuant à exporter des minéraux à l'état brut ou tout au plus sous la forme de concentrés, et chercherait à obtenir un maximum de recettes en majorant les prix. La première solution aboutit à la création des industries les plus diverses fournissant tous les produits possibles - des matières premières aux produits finis - compte tenu de la dotation en facteurs du pays considéré; la seconde permet au gouvernement d'accroître au maximum les recettes en devises et d'utiliser celles-ci pour développer le secteur industriel de son choix. Entre ces deux extrêmes, on trouve toutes sortes de mesures que le gouvernement peut combiner en tenant compte de la dotation en ressources, de la stratégie d'industrialisation, des plans de développement, du rôle actuel du pays dans la division internationale du travail et de la force relative d'autres agents comme les gouvernements des pays consommateurs importateurs de minéraux, les sociétés minières transnationales et les institutions internationales publiques ou privées qui fournissent des capitaux au secteur des minéraux.

Quelles que soient les mesures qu'il retiendra, le gouvernement devra observer un principe directeur fondamental, celui du contrôle des pouvoirs publics sur les ressources naturelles. Ce contrôle peut prendre de nombreuses formes depuis la propriété directe de l'Etat jusqu'à la simple supervision générale des conditions et du taux d'exploitation. Il convient de noter que la propriété en soi n'est ni une condition préalable ni une garantie du contrôle effectif. Ce qui importe au premier chef, ce sont les mécanismes de contrôle direct et indirect prévus dans les dispositions contractuelles pour les divers partenaires. A cet égard, il faut insister plus spécialement sur le rôle de la gestion. Dans ce domaine, les pays en développement ne se contentent pas de créer des entreprises d'Etat chargées des opérations d'extraction et de transformation, ils s'emploient aussi à négocier ou à renégocier les contrats conclus avec des sociétés étrangères, notamment en matière de gestion. On ne saurait donc trop insister sur la nécessité d'accroître le pouvoir de négociation des pays en développement. Il faut avant tout faire en sorte que les pouvoirs publics puissent connaître avec précision l'importance et la valeur des ressources naturelles d'un pays, et ce d'une façon aussi indépendante que possible des sociétés transnationales s'intéressant au secteur des minéraux. Ainsi le gouvernement du pays de pénétration pourra-t-il ménager une position plus favorable à ces exportations de minéraux sur les marchés mondiaux, en coopérant ou non avec les sociétés minières transnationales, selon les circonstances.

L'économie des industries extractives et les rapports de force existant en matière économique sur le plan international déterminent la marge de manoeuvre dont peuvent disposer les pays en développement. La rentabilité d'un projet concernant le secteur des minéraux, quel que soit le degré de transformation recherché, exige que soient remplies quatre conditions. Il faut premièrement s'assurer que les ressources minérales avérées constituent des gisements exploitables à l'échelle industrielle, deuxièmement, trouver le personnel spécialisé nécessaire pour leur mise en valeur, troisièmement, obtenir les capitaux requis et quatrièmement, disposer de débouchés pour les produits obtenus. En général, les pays en développement ont laissé aux sociétés transnationales le soin de faire le nécessaire sur l'ensemble de ces quatre points. Ce faisant, ils ont cependant réduit au minimum leur propre marge de manoeuvre. Les propositions ci-après visent donc à faire abandonner, du moins en partie, cette approche globale.

Pour plus de simplicité, supposons que les options fondamentales d'un pays en développement exportateur de minéraux se réduisent aux deux cas extrêmes mentionnés plus haut. S'il décide d'augmenter les recettes publiques, ce pays doit chercher à accroître son emprise sur

le marché. Pris isolément, les pays en développement ne peuvent en général pas s'assurer de position prépondérante sur un marché car l'implantation des gisements de minéraux économiquement exploitables est trop dispersée. La collaboration, sur le plan international, des pays en développement producteurs et exportateurs d'un minéral particulier constituerait à cet égard une condition indispensable. Qu'il importe d'établir un contrôle sur les ressources nationales avant de conclure des accords avec d'autres producteurs est évident.

Les efforts que le pays fait pour négocier des accords de producteurs avec d'autres pays en développement n'impliquent pas nécessairement un affrontement avec les sociétés transnationales. Selon des estimations récentes, il faudra au cours des 10 prochaines années investir dans le secteur minier pas moins de 120 milliards de dollars pour mettre en oeuvre les plans et projets existants. Les sociétés devront donc renoncer à leur politique d'autofinancement et faire appel aux marchés financiers, à moins que la situation de leur trésorerie ne connaisse une consolidation spectaculaire. Les sociétés minières transnationales pourraient par conséquent s'accommoder d'une révision des prix en hausse par les pays producteurs car une telle mesure pourrait, comme dans le cas de l'OPEP, permettre à la fois aux gouvernements des pays en développement d'augmenter leurs recettes au titre de la fiscalité et des redevances et aux sociétés minières d'accroître leur capacité d'autofinancement.

Supposons à présent que le pays cherche à pousser au maximum le degré de transformation de ses ressources minérales. Il peut le faire de deux façons. La première consisterait à se doter des moyens nécessaires pour développer et gérer le secteur des minéraux, y compris les activités de transformation, en limitant autant que possible les participations extérieures. Cette ligne d'action englobe la formation technique et commerciale des ressortissants du pays en développement, la promotion des entreprises nationales productrices de biens d'équipement, la création d'intermédiaires financiers et la mise sur pied d'institutions chargées d'assurer les intérêts de l'Etat dans le secteur des minéraux. Dans la mesure où le recours à l'étranger demeure à court terme indispensable, le pays peut acquérir des services techniques sous une forme "dégroucée", par le biais notamment de projets clefs en main sans participation étrangère au capital social. Sa participation avec d'autres producteurs à des associations capables d'améliorer les termes de l'échange peut lui procurer des ressources supplémentaires pour les investissements. Si elle est lente et coûteuse à court terme, l'action menée pour ménager aux pays une plus grande marge de manoeuvre dans le secteur des minéraux doit à la longue porter ses fruits grâce à un processus dynamique d'apprentissage pratique. Quelques-unes des propositions présentées dans les chapitres relatifs au financement et à la technologie peuvent faciliter ce processus.

L'autre solution consisterait pour le pays en développement à négocier des accords sur la transformation par l'entremise des sociétés transnationales existantes. Là encore, il devra tout d'abord réunir les renseignements nécessaires pour améliorer son pouvoir de négociation. A cet effet, il pourra doser de différentes manières les mesures d'incitation et de contrainte fiscales. Le recours aux sociétés transnationales existantes a l'avantage d'aboutir rapidement à des résultats concrets et assure probablement à court terme un maximum d'efficacité au niveau des projets; comme on l'a déjà indiqué, il a cependant l'inconvénient de réduire sérieusement les effets de ruissellement sur le reste de l'économie.

Le choix du pays placé devant cette alternative dépendra de jugements de valeur politique et économique pris en fonction des conditions propres à ce pays. On constatera peut-être dans la pratique que de nombreux pays essayeront d'agir simultanément dans les

deux sens, en utilisant à court terme des arrangements et institutions existants tout en préparant l'accroissement à long terme des capacités indigènes.

Il est de toute évidence indispensable que les pays en développement ne se contentent pas de réagir aux propositions des sociétés transnationales, mais qu'ils prennent eux-mêmes l'initiative et demandent - compte tenu de leurs stratégies et priorités d'industrialisation à long terme - qu'on leur présente des projets d'investissements appropriés. Ils pourraient à cet effet s'adresser aux sociétés transnationales et aux services publics des pays industrialisés, y compris ceux des pays à économie planifiée.

8.4 Programmes de soutien recommandés dans le domaine de l'extraction et du traitement des minéraux

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

Les propositions avancées dans le domaine considéré visent à une conjugaison accrue des efforts déployés par les pays en développement en matière de commercialisation et de traitement des minéraux et à l'établissement de mécanismes assurant le soutien financier de l'action ainsi menée au niveau régional.

Une des formules institutionnelles que l'on pourrait retenir à cet effet serait celle des sociétés multinationales du Tiers monde, qui font l'objet d'une des principales mesures proposées dans la présente étude (chapitre IX). Cette proposition pourrait utilement être appliquée aux activités concernant l'extraction et le traitement des minéraux, qui sont examinées ci-après.

8.4.1 Conjugaison des efforts en matière de commercialisation, de prospection, de traitement et de financement

La Déclaration et le Plan d'action de Lima préconisent l'instauration d'une coopération entre les pays en développement producteurs de minéraux. La création d'un organisme collectif de commercialisation présenterait plusieurs avantages. Premièrement, il serait alors plus difficile pour les pays importateurs de minéraux non transformés de les obtenir à très bas prix, et plus rentable d'établir des installations de traitement dans les pays en développement. Deuxièmement, les pays en développement pourraient, en agissant de concert, fixer les quantités minimums de minéraux qu'ils vendraient après transformation, compte étant tenu de la situation du marché. Troisièmement, les organismes collectifs de commercialisation pourraient être dotés d'un personnel expérimenté connaissant bien les consommateurs éventuels. Une action collective pourrait en outre contribuer à atténuer ou à éliminer la discrimination dont les minéraux transformés font l'objet dans les taux de fret maritime fixés par les conférences de lignes, et ferait ainsi du traitement dans les pays producteurs une activité plus rentable.

La nature des mesures concrètes que pourrait prendre un organisme collectif de commercialisation varierait évidemment selon les minéraux et la situation du marché pour chacun d'eux. L'action commune n'en présenterait pas moins une certaine utilité. Il est proposé de consacrer des études détaillées à cette question.

La création, par des groupes de pays exportateurs de minéraux, d'installations régionales de traitement gérées par les sociétés multinationales régionales pourrait remédier à certains des inconvénients économiques qui s'attachent au traitement des minéraux dans un seul pays producteur. Les pays intéressés devraient mettre au point les arrangements voulus pour assurer une répartition équitable des bénéfices réalisés par ces installations. Les études de faisabilité relatives à ces projets devraient tenir compte des problèmes techniques que pose, par exemple, l'emploi de matières brutes provenant de sources différentes. La mise sur pied d'opérations communes de prospection par un groupe de pays en développement pourrait également contribuer à réduire les risques et les contraintes économiques existants dans ce domaine.

Jusqu'ici, les projets portant sur le traitement des minéraux n'ont bénéficié, sur le plan international, que d'un appui financier limité. Une participation accrue des institutions financières internationales augmenterait considérablement les chances de pouvoir réunir les capitaux nécessaires pour des projets de ce genre entrepris par des pays en développement. La Banque mondiale et les banques régionales de développement devraient envisager de financer des projets entièrement intégrés, et non pas seulement des activités d'extraction. Les banques internationales pourraient également aider à mettre sur pied des projets régionaux dans le domaine du traitement des minéraux, en fournissant une assistance en matière de planification et en finançant des études de faisabilité.

8.5 Suggestions complémentaires

Stratégie de l'interdépendance mondiale

Les mesures qui relèvent des pays en développement sont de deux types :

- Mesures visant à modifier dans son ensemble le régime fiscal du secteur des minéraux;
- Mesures prévoyant diverses interventions au niveau microéconomique.

Il convient de souligner que les propositions relatives aux mesures à prendre par les pays en développement sont fondées sur l'hypothèse que ni les sociétés transnationales, ni les gouvernements de leur pays d'origine n'adoptent de politiques d'effet contraire, et que les autres pays en développement producteurs de minéraux n'engagent pas une lutte de concurrence ayant pour enjeu l'investissement dans l'industrie extractive et les installations de transformation. On devrait, à l'échelon international, accorder un rang de priorité élevé à des consultations sur ce point.

8.5.1 Mécanismes fiscaux de nature à favoriser une transformation plus poussée

Le régime fiscal appliqué aux industries extractives doit être révisé. Cette réforme pourrait être effectuée selon trois orientations.

- i) Abandon ou refonte des politiques d'aide à l'utilisation de capital - provisions pour amortissement accéléré, octroi par les institutions financières de crédits à des taux d'intérêt particulièrement bas. L'existence de telles mesures oriente le choix des techniques à l'encontre d'une utilisation optimale des facteurs dont disposent les pays en développement, provoquant ainsi un recul de l'emploi dans ces pays et aggravant leur dépendance technologique ainsi que le déficit de leur balance des échanges de produits de base et de biens d'équipement.

- ii) Suppression des provisions pour épuisement de gisements et introduction de surtaxes et d'autres formules d'imposition de la rente;
- iii) Etablissement d'un système de taxes à l'exportation sous forme de prélèvement forfaitaire selon un barème comportant plusieurs tranches définies en proportion inverse du pourcentage qui revient au produit dans la valeur ajoutée intérieure. Cette formule présenterait plusieurs avantages. Le principal serait la possibilité pour les pays de l'adapter exactement à leur choix d'un point précis sur la courbe d'équilibre "imposition de la rente - transformation plus poussée". L'existence des taxes à l'exportation encouragerait le développement des activités de transformation puisque le montant de la taxe serait inversement proportionnel au degré de transformation dans le pays. Le système permettrait également de "comprimer les rentes", car l'imposition des exportations de matières premières procurerait à l'Etat davantage de recettes que celle des produits transformés.

En prélevant de telles taxes forfaitaires, le gouvernement peut empêcher les sociétés de manipuler leurs prix de transfert pour éviter l'imposition. Il ne sert à rien pour une société de "sous-facturer" ces exportations, car elle n'en aurait pas pour cela moins de taxes à payer. Si la sous-facturation était très importante, la société pourrait - en théorie - passer à la tranche d'imposition inférieure; en pratique, cependant, il pourrait y avoir entre le prix facturé et les prix appliqués ailleurs dans le monde une différence assez importante pour permettre au gouvernement du pays en développement de découvrir la manoeuvre.

Interventions au niveau microéconomique

Les interventions au niveau microéconomique peuvent porter sur n'importe quel stade de la séquence des transformations et sur n'importe quel aspect des projets - prospection, accès aux techniques, financement, commercialisation. Nous n'en retiendrons ici que quelques exemples.

Comme il a été souligné dans l'analyse précédente, on ne peut planifier rationnellement les activités des industries extractives sans être bien au fait des ressources existantes. Les gouvernements des pays en développement devraient donc s'employer à intensifier les travaux indépendants de prospection. Les sociétés transnationales opérant dans le secteur minier peuvent être autorisées à mener diverses autres activités, mais la prospection devrait faire l'objet d'un transfert non global et relever de la seule autorité du gouvernement - assisté dans la mesure du possible par des organisations internationales^{127/}.

^{127/} Le PNUD a créé un Fonds autorenewable des Nations Unies pour l'exploration des ressources naturelles. Bien que le Fonds soit encore sous-utilisé et ne présente de ce fait qu'un intérêt limité pour les pays en développement, sa création marque un progrès manifeste dans cette direction.

Une fois identifiées les ressources disponibles, il conviendrait de prendre des mesures pour accroître les moyens qu'ont les pays de les exploiter. Si les pays en développement constituent - grâce à des activités de formation et à la diffusion de données d'expérience - un corps de spécialistes locaux du secteur minier, il y aura beaucoup plus de chances que leurs ressources minérales soient dans toute la mesure du possible traitées sur place. Un tel développement des compétences étant une entreprise de longue haleine, nous ne proposons ci-après que des mesures de caractère provisoire visant à assurer au moins quelques avantages à court terme.

8.5.2 Inertion de dispositions relatives au traitement dans les accords portant sur l'exploitation des ressources minérales, et participation au capital d'installations de traitement établies à l'étranger

La plupart des grands projets miniers exploités dans les pays en développement font l'objet d'accords conclus entre le pays hôte et un investisseur étranger et contenant diverses clauses relatives à l'étendue des opérations, à l'écoulement de la production, au régime fiscal, à l'emploi de personnel local, au règlement des différends, etc. Il devrait être possible pour les pays d'accueil d'y ajouter une clause portant sur le traitement. Celle-ci pourrait prévoir que l'investisseur ferait une étude de faisabilité pour une installation de traitement, dont il assurerait la réalisation si les conclusions de l'étude étaient positives. En vertu d'autres dispositions, une partie de la production de chaque opération minière irait à l'usine locale de traitement. Une variante de cette formule consisterait à fixer des redevances ou taxes à l'exportation différentes pour les produits traités et pour les matières brutes - éventuellement selon le système décrit plus haut.

Dans les cas où la production minière locale serait trop faible pour permettre l'exploitation rentable d'une installation de traitement, ou lorsque les études de faisabilité auraient montré que le traitement sur place ne serait pas compétitif, le gouvernement du pays en développement considéré pourrait chercher à inclure dans ses contrats portant sur la mise en valeur des ressources minérales ou la vente des minerais des clauses prévoyant sa participation au capital d'une entreprise de traitement établie à l'étranger qu'il approvisionnerait en matières premières. Cette formule ne présenterait pas les avantages offerts par celle du traitement sur place quant à la formation et à l'effet multiplicateur local, mais elle assurerait à un pays producteur de minéraux une part dans la valeur ajoutée des activités de traitement et dans la fraction de la rente économique capturée au stade de la transformation. Comme le montrent des exemples récents, divers pays en développement ont ainsi pu obtenir des débouchés certains ainsi qu'une part des bénéfices réalisés dans les opérations de transformation. Les pays en développement producteurs de concentrés de minerais pourraient conclure des arrangements analogues. Une variante de cette formule consisterait pour le pays en développement à louer auprès de l'entreprise étrangère du temps de traitement pour son minerai.

8.5.3 Zones d'industries de transformation exportatrices

Les zones d'industries de transformation exportatrices pourraient présenter de l'intérêt pour certains pays producteurs de minéraux, particulièrement pour ceux qui cherchent à développer les activités de traitement afin d'augmenter l'emploi. Ces activités nécessitent généralement des équipements considérables, dont une partie serait normalement importée des pays avancés et soumise à des droits de douane et taxes à l'importation qui risqueraient de rendre non rentable le projet. Si le pays en développement renonçait à prélever ces droits et taxes, suspendait l'imposition des bénéfices pour une durée limitée et mettait en place un mécanisme central efficace d'appui administratif, le projet pourrait peut-être mieux soutenir la concurrence de projets analogues dans les pays industrialisés. Avant de se prononcer pour ou contre l'application de cette formule, le gouvernement du pays en développement devrait mettre en balance les avantages qu'elle procurerait quant à l'emploi et aux recettes d'exportation et le coût des mesures de soutien nécessaires. Il devrait en outre s'assurer un contrôle approprié sur les activités des sociétés - nonobstant les stimulants appliqués. De toute manière, la création de telles zones pour le traitement des minéraux mérite, semble-t-il, d'être examinée plus avant.

8.5.4 Elaboration de politiques portant sur l'extraction et le traitement des minéraux

Les sociétés transnationales considèrent la plupart des pays en développement comme des zones à risque élevé; ou bien - comme c'est souvent le cas - elles n'y opèrent pas du tout, ou bien, si elles le font, elles entendent obtenir un rendement plus élevé que celui des investissements effectués dans les pays industrialisés. Dans bien des cas, il se peut que les craintes des investisseurs potentiels soient simplement dues à une ignorance des politiques appliquées par les pays en développement et à une incertitude quant à leur maintien dans le temps, plutôt qu'à une véritable désapprobation de ces politiques. Les pays en développement contribueraient à atténuer ces craintes des sociétés transnationales ne serait-ce qu'en faisant connaître les politiques qu'ils ont arrêtées pour l'extraction et le traitement des minéraux.

8.5.5 Développement des compétences

Pour pouvoir appliquer en toute indépendance leurs politiques relatives à l'extraction et au traitement des minéraux, les pays en développement doivent disposer des compétences et des capacités de négociation appropriées, qu'il s'agisse de spécialistes ou d'institutions. faute de quoi leur droit de propriété sur les ressources et installations perdra de ses avantages. Il est illusoire de prétendre contrôler même des installations dont on est seul propriétaire si leur établissement et leur exploitation exigent une aide générale de l'étranger en matière de gestion, de technique et de financement. Par contre, il est possible d'exercer efficacement un contrôle même avec une participation au capital très limitée, une fois que l'on a réuni les compétences nationales requises,

Les pays en développement qui n'ont pas encore beaucoup d'expérience dans le secteur des minéraux auraient intérêt à créer au sein de leur gouvernement un office des minéraux chargé de suivre les questions intéressant ce secteur aux niveaux national et international et de dispenser une formation au personnel gouvernemental. Ils pourraient aussi établir une banque nationale dont les activités seraient axées sur le développement et le financement du secteur considéré. Une troisième mesure possible serait de créer des établissements d'enseignement - instituts de gestion, instituts des mines et de la métallurgie, etc. - où seraient formés des spécialistes nationaux pour le secteur des minéraux. Une quatrième formule consisterait à envoyer des ressortissants nationaux suivre des cours à l'étranger ou faire un stage au siège social de sociétés minières transnationales ou au secrétariat de groupements internationaux de producteurs comme l'Association des pays exportateurs de minerai de fer (APEF), le Conseil intergouvernemental des pays exportateurs de cuivre, ou l'Association internationale de la bauxite.

CHAPITRE IX - LE COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS MANUFACTURES
PRINCIPALE MESURE PROPOSEE

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Proposition No. 8 : Objectif en matière de commerce de produits manufacturés	9.4.1	241

CHAPITRE IX - LE COMMERCE INTERNATIONAL DES PRODUITS MANUFACTURES

9.1 Considérations générales et perspectives d'avenir

Les chapitres précédents ont permis de déterminer le volume et l'orientation des mouvements de facteurs qui seront nécessaires pour atteindre l'objectif de Lima, et de décrire les mécanismes qui pourraient faciliter ces mouvements.

Cependant, le renforcement du potentiel de production du Sud ne suffira pas à provoquer la restructuration des relations économiques mondiales que souhaitent les pays en développement. La croissance industrielle - avec les mouvements de facteurs connexes - devra s'accompagner d'une transformation du commerce mondial, que ce soit dans son volume ou dans ses orientations. Elle ne saurait d'ailleurs s'en passer : en effet, tout progrès réel vers l'objectif de Lima se marquera par une augmentation des productions industrielles du Sud, dont la commercialisation devra dépasser les limites nationales.

L'expansion du commerce mondial, élément essentiel de tout effort de redistribution des bénéfices de l'industrialisation, peut contribuer de deux façons au progrès industriel des pays du Sud : en portant remède à l'exiguïté des marchés intérieurs, ce qui permettrait à ces pays d'améliorer leurs dotations en ressources et d'accroître leur productivité; et en leur assurant les recettes en devises indispensables à leurs programmes de développement.

Depuis la guerre et jusqu'au début des années 70, le commerce mondial a connu une expansion vigoureuse, et les échanges de produits manufacturés, en particulier, ont progressé une fois et demie ou deux fois plus vite que la production. Certes, cette expansion n'était pas égale dans tous les secteurs : les produits chimiques et les machines, par exemple, étaient particulièrement favorisés. Mais, en général, le taux de croissance était satisfaisant dans la plupart des secteurs d'exportation industrielle. En outre, la part des produits manufacturés dans l'ensemble du commerce mondial (exception faite des combustibles minéraux) est passée d'environ 60 % en 1960 à quelque 75 % en 1976^{128/}. Ce déplacement relatif vers les produits manufacturés, se vérifie dans tous les groupes de pays, à l'exception des pays à économie planifiée, mais est particulièrement net dans les pays en développement. Dans ce groupe de pays, la part des produits manufacturés par rapport à l'ensemble des échanges commerciaux, qui était de 20 % en 1960, atteignait environ 45 % en 1976. Ainsi, l'effet combiné d'un accroissement relativement rapide des échanges commerciaux en général et d'un accroissement accéléré des échanges de produits manufacturés en particulier, a abouti à une substantielle augmentation des exportations de produits manufacturés provenant des pays en développement^{129/}.

^{128/} Si l'on tient compte des combustibles minéraux, on constate que la part des produits manufacturés est passée d'environ 55 % en 1960 à quelque 60 % en 1976.

^{129/} Voir ONUDI, L'industrie dans le monde depuis 1960 : progrès et perspectives, Vienne 1979 (chapitre V).

Ce résultat général, aussi satisfaisant qu'il paraisse, ne doit cependant pas faire oublier la persistance de problèmes importants. Tout d'abord, l'examen de la répartition par pays des exportations industrielles révèle une concentration significative : dans le groupe des pays en développement, le Mexique, la République de Corée, le Brésil et l'Inde dominent tant en chiffres absolus qu'en proportion des produits manufacturés par rapport au total des exportations. Ensuite, un coup d'oeil sur les résultats des autres groupes de pays suffit à montrer que la part des pays en développement dans le total mondial des exportations industrielles reste fort bas : 8 % en 1976 [voir tableau 9 (1)]⁷. Enfin, l'expansion des échanges consiste pour une bonne part en transactions non commerciales, c'est-à-dire intratransnationales : à l'heure actuelle, ces transactions représentent un bon tiers du commerce mondial.

Tableau 9 (1)

Part des produits industriels dans les exportations mondiales
en 1960, 1970 et 1976 (en pourcentage)

	<u>1960</u>	<u>1970</u>	<u>1976</u>
Pays développés à économie de marché	84	85	84
Pays à économie planifiée (Europe)	11	9	8
Pays en développement	4	5	8
Divers	1	1	1

Source : CNUCED, Manuel de statistiques du commerce international et du développement, 1979 (Annexe A).

Note : Les produits manufacturés correspondent aux sections 5 à 8 de la CTCI, à l'exception des divisions 67 et 68 (fer et acier et métaux non ferreux).

Il est donc certain que le développement spontané des exportations industrielles du Sud - c'est-à-dire le taux et la structure prévisibles des exportations dans le contexte de l'organisation industrielle et des contraintes institutionnelles présentes - ne suffira pas pour atteindre l'objectif de Lima^{130/}. Qu'il s'agisse des possibilités de favoriser l'investissement industriel par l'élargissement des marchés ou des moyens de stimuler les recettes en devises, les perspectives actuelles n'inclinent pas à l'optimisme à cet égard.

Les échanges commerciaux des pays en développement dans le secteur des produits manufacturés ont fait l'objet, pour la présente étude, de diverses projections dont la méthodologie et les hypothèses de base sont présentées par ailleurs^{131/}. Ces projections sont fondées notamment sur l'hypothèse que le taux de croissance annuelle du PNB sera

^{130/} Voir le chapitre III ci-dessus et les études indiquées en référence. Pour un examen récent, voir aussi INTERFUTURES, Rapport final, OCDE Fut 78 (10), Paris 1979, et en particulier la section V.1-2.

^{131/} Voir Lydall, Prospects for Further Industrialisation of Developing Countries through Exports of Manufactures, rapport redigé pour la présente étude.

entre 1974 et l'an 2000 de 3 % dans les pays développés à économie de marché; et que les importations et les exportations industrielles de ce groupe de pays progresseront d'un même pas (5,5 % par an en prix constants). Les résultats de ces projections sont résumés dans le tableau 9 (2). On y constatera que les exportations industrielles des pays en développement progresseraient nettement plus vite (13 % par an) que leurs importations dans le même secteur (9,5 % par an). Autrement dit, le rapport des exportations industrielles des pays en développement aux importations industrielles de ces mêmes pays, qui était de 23,7 % en 1974, atteindrait 63,1 % en l'an 2000^{132/}. Malgré cette augmentation, le déficit des échanges industriels des pays en développement (mesuré en prix constants de 1974) resterait considérable, puisque, en chiffres absolus, il passerait de 62,9 milliards de dollars en 1974 à 275 milliards en l'an 2000.

Les projections font par ailleurs une distinction approximative entre les productions à fort coefficient de main-d'oeuvre et les productions à fort coefficient de capital, ce qui permet de prévoir dans les pays en développement un excédent d'exportations à fort coefficient de main-d'oeuvre d'environ 150 milliards de dollars en l'an 2000. Il est vrai que cet excédent sera plus que compensé par les importations nettes de produits à fort coefficient de capital. En 1974, le surplus de produits à fort coefficient de main-d'oeuvre était de 5 milliards de dollars; le déficit en produits à fort coefficient de capital ou de travail spécialisé s'élevait à quelque 50 milliards.

Ces projections, fondées sur les rapports entre les échanges commerciaux de produits industriels et le PNB, sont complétées par une estimation des taux de croissance industrielle qui seraient conformes à l'expansion commerciale prévue. En ce qui concerne la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier, les taux de croissance annuelle seraient les suivants : 8,5 % pour les pays en développement, 4 % pour les pays développés à économie de marché et 5,5 % pour les pays à économie planifiée. Un taux de croissance supérieur à 8,5 % dans les pays en développement exigerait des exportations de produits manufacturés qui dépasseraient la capacité d'absorption des pays développés (évaluée par application des chiffres de 1974 aux niveaux de revenus prévus). Ainsi, les projections semblent indiquer que, dans le cadre des hypothèses retenues, l'objectif de Lima ne serait pas atteint. La part de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier ne serait que d'environ 20 % en l'an 2000 pour les pays en développement, soit 5 % de moins que l'objectif fixé.

^{132/} Compte non tenu des échanges entre pays en développement.

Tableau 9 (2)

Projections du commerce des pays en développement
en produits manufacturés (1974-2000)

(en milliards de dollars des Etats-Unis à prix constants de 1974, et en pourcentage)

Groupe de pays	Exportations des pays en développement		Taux de croissance annuelle (%)	Importations des pays en développement		Taux de croissance annuelle (%)
	1974	2000		1974	2000	
Pays développés à économie de marché	18,5	380	12,3	77,4	595	8,2
Pays en développement	9,6	230	13,0	9,6	230	13,0
Pays à économie planifiée (Europe)	0,9	60	17,5	3,9	120	14,1
Pays à économie planifiée (Asie)	<u>0,1</u>	<u>30</u>	<u>24,5</u>	<u>1,2</u>	<u>30</u>	<u>13,2</u>
Total	29,2	700	13,0	92,1	975	9,5

	Importations provenant des pays en développement moins exportations vers les pays en développement		Exportations des pays en développement par rapport aux importations des pays en développement ^{a/}	
	1974	2000	1974	2000
Pays développés à économie de marché	-58,9	-215	23,9	63,9
Pays en développement
Pays à économie planifiée (Europe)	- 3,0	- 60	23,1	50
Pays à économie planifiée (Asie)	<u>- 1,1</u>	<u>0</u>	<u>8,3</u>	<u>100</u>
Total	-62,9	-275	23,7	63,1

a/ Compte non tenu des échanges entre pays en développement

Note : Prix et taux de change de 1974. Echanges indiqués en valeurs f.o.b. Les produits manufacturés correspondent aux sections 5 à 8 de la CTIC, moins les divisions 67 et 68.

Les échanges commerciaux entre pays en développement jouent un rôle particulièrement important dans la promotion de l'autonomie collective^{133/}. Bien que les données en la matière soient insuffisantes, il semble que la part de ces échanges dans l'ensemble du commerce mondial ait diminué entre 1965 et 1970, passant de 4,8 % à 3,5 %. En 1976, au contraire, cette part est montée à près de 6 %. Ces valeurs sont calculées en prix courants, mais les indices de volume confirment une très rapide augmentation des échanges Sud-Sud depuis 1970. Entre cette date et 1976, ces échanges ont progressé à un rythme de 9,2 % par an, contre 5,8 % entre 1960 et 1970. Le premier de ces chiffres est supérieur aux résultats enregistrés pour les échanges entre pays industrialisés (6 %) et pour les exportations totales des pays en développement (5,8%). C'est dans le secteur des machines, du matériel de transport, des produits chimiques et de la sidérurgie que les progrès ont été le plus rapide, et dans le secteur des produits minéraux, des engrais bruts, de l'habillement et des fibres textiles qu'ils ont été le plus lents. Le gros du commerce Sud-Sud est encore intrarégional, quoique le commerce entre les régions augmente régulièrement. La structure des échanges semble plus favorable au premier type d'échanges qu'au second.

Les perspectives du commerce entre pays du Tiers monde semblent excellentes. Les pays en développement sont en effet dotés de ressources très différentes, qui devraient ouvrir la voie à des échanges complémentaires. De plus, la demande de produits manufacturés est relativement uniforme, ce qui devrait permettre d'élargir les marchés de façon appréciable. Pour ces deux raisons, le potentiel des échanges entre ces pays paraît prometteur.

9.2 Questions et problèmes

La question centrale est de faire en sorte que la part des pays en développement dans le commerce mondial des produits manufacturés augmente d'une façon conforme à l'objectif de Lima. A cet égard, il semble que des initiatives soient indispensables pour élargir l'accès aux marchés du Nord et pour encourager les échanges Sud-Sud. Par ailleurs, l'étude des tendances mondiales semble annoncer une décélération à long terme de l'expansion commerciale, causée par le ralentissement de la croissance dans le Nord et par une diminution du rapport des échanges commerciaux à la croissance. Si ces tendances se matérialisent, il faudra s'attendre à une compétition accrue sur les marchés mondiaux ainsi qu'à un protectionisme ouvert ou déguisé.

Les projections semblent indiquer que, faute d'une transformation délibérée et radicale des politiques appliquées, il ne se produira pas de changement fondamental dans la structure des échanges^{134/}: les exportations industrielles de l'ensemble des pays du Sud augmenteront rapidement, mais beaucoup de pays en développement continueront à approvisionner les marchés mondiaux en biens de consommation à bas prix et à fort coefficient de main-d'oeuvre, tout en dépendant des exportations du Nord pour les produits à fort coefficient de capital ou de travail spécialisé. Ni ces tendances, ni les conséquences

^{133/} Voir Ahmad, Trade among Developing Countries as a Vehicle for Industrialisation, rapport rédigé pour la présente étude.

^{134/} Voir par exemple INTERFUTURES, ouvrage déjà cité.

quantitatives des tendances actuelles indiquées ci-dessus, ne sont compatibles avec l'instauration d'un Nouvel Ordre économique international ou avec l'objectif de Lima. Il semble pour redresser la situation, que, une coopération internationale s'impose sur les points énumérés ci-après :

- i) Le besoin se fait sentir d'une coordination des politiques macroéconomiques entre le Nord et le Sud ainsi qu'entre les pays en développement, afin de compenser les tendances négatives ou les chocs répercutés par les relations commerciales^{135/}. L'expérience montre que cette coopération est extrêmement difficile à instaurer. Plusieurs fois déjà, les efforts déployés pour coordonner les politiques de contrôle de la demande dans les pays industrialisés, et pour stabiliser les prix ou les recettes d'exportation dans les pays en développement, ont débouché sur un échec. Cependant, étant donné les effets néfastes que peuvent avoir des politiques non coordonnées, la poursuite de ces tentatives d'harmonisation s'impose.
- ii) Les systèmes tarifaires en vigueur favorisent les importations de matières premières, et découragent les importations de produits fabriqués au moyen de techniques spécialement intéressantes pour les pays en développement^{136/}. Le système général de préférences a joué un certain rôle, limité cependant par un recours abusif aux clauses d'exemption. En outre, les systèmes tarifaires actuellement appliqués ont un effet discriminatoire flagrant. Certes, en théorie, le droit international garantit que cette discrimination vise seulement les produits, et non pas les pays. Cependant, comme certains pays se spécialisent dans certains produits, les deux formes de discrimination coexistent.
- iii) Les barrières non tarifaires ont des effets, souvent insidieux, qui jouent tout particulièrement contre les exportations des pays en développement, dont beaucoup de fabrications sont classées parmi les productions "critiques"^{137/}. Les cas de "limitation volontaire des exportations" et "d'accord de commercialisation ordonnée" se multiplient. La complication des conditions mises aux accords de licence, les politiques d'achat des gouvernements et l'application de normes techniques exigeantes sont autant de mesures qui affectent essentiellement les exportations industrielles des pays en développement. Encore faut-il y ajouter toute une gamme de mesures qui, avouées ou déguisées, sont destinées à protéger les industries du Nord : aides, subventions, formes diverses de soutien des pouvoirs publics, etc. Considérées dans leur ensemble, ces mesures ont pour résultat d'encourager les secteurs les plus faibles des pays industrialisés et de transférer aux pays en développement les risques de l'innovation et de l'investissement dans ces mêmes secteurs.

^{135/} Voir Kierzkowski. Coordination of Economic Policies and the North/South Trade, rapport rédigé pour la présente étude.

^{136/} Voir Pugel et Walter, Market Access for Exports from Developing Countries, rapport rédigé pour la présente étude.

^{137/} Voir Pugel et Walter, op. cit.

iv) Les pays du Nord ont tendance à aider leurs industries en difficulté par des mesures de protection plutôt que par des politiques d'ajustement^{138/}. Pour que les pays en développement puissent pleinement exploiter leurs avantages comparatifs - au bénéfice de l'ensemble de l'économie mondiale - il faudrait que les ajustements structurels du Sud s'accompagnent d'une adaptation simultanée des structures dans le Nord. Malheureusement, ces mesures d'adaptation entraînent certaines conséquences, notamment pour les travailleurs (et les propriétaires) des industries sur le déclin : les travailleurs sont exposés à des risques de chômage prolongé, à la nécessité de se recycler, peut-être de changer de ville ou de province pour trouver du travail. La tentation est donc forte de s'en tenir à des mesures de protection à court terme, plutôt que d'adopter des politiques qui permettraient de partager les coûts de l'ajustement et déboucheraient sur un avantage net pour l'ensemble de l'économie. Dorénavant, l'adoption de politiques d'ajustement efficaces sera une condition essentielle de l'élargissement de l'accès aux marchés.

v) Bien qu'en expansion rapide, les échanges Sud-Sud sont encore très insuffisants. L'expansion des marchés intra-Sud est indispensable à une croissance industrielle accélérée, quelles que soient les possibilités d'élargissement des marchés dans le Nord^{139/}.

Le progrès des échanges Sud-Sud contribuerait à l'autonomie collective en permettant aux pays en développement de faire des économies d'échelle, d'échapper à l'exiguïté des marchés intérieurs, d'exploiter la complémentarité de leurs économies, de limiter les risques ainsi que les effets des fluctuations cycliques et, à long terme, de favoriser l'application des techniques autochtones.

Les données dont on dispose montrent clairement que l'expansion des échanges intra-Sud n'a pas d'effet négatif sur le commerce mondial^{140/}. Les pays en développement qui accroissent leurs exportations dans les autres pays en développement augmentent en même temps leurs importations de toutes provenances. En effet, le progrès des échanges industriels intra-Sud se vérifie surtout dans des secteurs de création récente. Aussi entraîne-t-il dans les pays en développement une croissance exceptionnellement rapide de la demande en biens d'équipement et autres produits industriels, et, par là, un accroissement des importations de toutes provenances.

Qu'il s'agisse d'échanges nouveaux ou simplement réorientés, l'étude détaillée de l'effet des divers systèmes d'échanges préférentiels entre pays en développement confirme d'ailleurs l'impression que le progrès des échanges intra-Sud a un effet bénéfique sur l'ensemble du commerce mondial. Ainsi le développement du commerce Sud-Sud serait avantageux pour les pays industrialisés eux-mêmes, et aurait pour résultat un renforcement de l'interdépendance mondiale dans des conditions équitables.

^{138/} Voir chapitre IV ci-dessus. Voir aussi Pugel et Walter, op. cit.

^{139/} Voir Ahmad, ouvrage cité.

^{140/} Voir Ahmad, ouvrage cité.

vi) Le potentiel des échanges Sud-Sud est renforcé par la complémentarité des économies. Cependant, divers obstacles, certains liés à l'infrastructure et d'autres aux conditions de l'activité économique, s'opposent au développement de ces échanges^{141/}. Parmi les seconds, il faut compter les contraintes qui résultent d'une répartition inégale des revenus, que ce soit entre les pays en développement ou à l'intérieur de ces pays. Quant aux obstacles relevant de l'infrastructure, ils tiennent généralement à la structure des échanges, à l'organisation du commerce et aux moyens de communication (en particulier les transports maritimes) hérités du système colonial. Certains problèmes de politique générale, résultant de conflits propres au Sud ou de l'impuissance des gouvernements à orienter les échanges commerciaux, freinent également le développement du commerce Sud-Sud.

vii) L'intégration économique régionale et la libéralisation des échanges stimulent le commerce Sud-Sud, mais se heurtent à de graves difficultés. Les résultats acquis dans ces deux domaines ont fait l'objet d'études préalables au présent document^{142/}. La conclusion de ces études est que les mesures d'intégration régionale et de libéralisation des échanges présentent des avantages certains mais généralement mal répartis entre les pays participants. Le problème se pose avec une acuité particulière lorsqu'un groupement économique est dominé par certains des pays membres, ou lorsqu'il existe entre ceux-ci de graves déséquilibres. L'expansion commerciale exige donc que les avantages de l'intégration et de la libéralisation soient répartis plus équitablement. La création de dispositifs correcteurs s'impose à cet égard, ainsi qu'une planification coordonnée du développement industriel donnant une attention particulière aux moins avancés parmi les pays membres.

Tout effort pour faire progresser les échanges Sud-Sud devra s'accompagner d'un progrès parallèle dans le domaine des moyens de transport, des réseaux de commercialisation et des mécanismes de financement. Une importance particulière devra être accordée aux mécanismes monétaires nécessaires pour fournir des facilités de crédits et pour remédier à la pénurie ou à la non-convertibilité des devises.

^{141/} Voir Hayyar, Limits and Obstacles to South/South trade, rapport rédigé pour la présente étude.

^{142/} Voir Ahmad, op. cit.

9.3 Principes directeurs de la coopération

On peut maintenant poser certains principes directeurs pour l'élaboration de propositions concrètes. Ces principes président depuis plusieurs années aux négociations commerciales entre pays en développement et pays industrialisés. Ils sont ici résumés et présentés dans l'optique de la présente étude et de l'objectif de Lima.

i) Il faut établir entre les exportations et les importations d'articles manufacturés des pays en développement un lien direct qui pourrait prendre la forme d'un objectif commercial

Les pays en développement doivent pouvoir tenir leur place dans le commerce mondial des articles manufacturés. A cette fin, il importe d'établir un lien direct entre leurs importations de biens d'équipement et de matériel en provenance des pays industrialisés et leurs exportations d'articles manufacturés à destination de ces derniers : cela est indispensable pour atteindre l'objectif de Lima. Il est certes plus difficile de fixer un objectif pour les échanges commerciaux que pour la production manufacturière^{143/}. Cependant, compte tenu des projections faites plus haut (qui sont légèrement inférieures à l'objectif de Lima), il faudrait que les pays industrialisés consacrent plus de 4 % de leur PIB à l'importation d'articles manufacturés des pays en développement en l'an 2000 (contre 0,5 % en 1974).

Pour fixer un objectif, on pourrait par exemple aussi décider qu'un certain pourcentage des importations de biens d'équipement et de matériel des pays en développement en provenance des pays développés doit être compensé par les exportations d'articles manufacturés en sens inverse. Si l'on se fonde sur les projections susmentionnées, ce pourcentage atteindrait 65 % en l'an 2000. Toutefois, comme on l'a déjà vu, étant donné les taux de croissance prévus dans la présente étude, cela ne suffira pas pour atteindre l'objectif de Lima. Il faudrait donc fixer un pourcentage plus élevé.

ii) Les échanges commerciaux doivent dépendre de la stratégie d'industrialisation choisie par chaque pays

Les échanges commerciaux doivent être fonction de la stratégie d'industrialisation choisie par chaque pays, et il n'est pas question de vouloir les développer à tout prix^{144/}. Si un pays poursuit une stratégie orientée vers les exportations, les efforts tendront à faciliter l'accès aux marchés et à libéraliser les échanges internationaux de biens et services. Il importe aussi de trouver les moyens de rendre les pays qui ont adopté cette stratégie moins vulnérables aux problèmes économiques mondiaux et aux tendances à la récession venant de l'étranger. Le rôle des sociétés transnationales revêt une importance particulière dans ces pays, et l'on n'en saisit que mieux le bien-fondé des

^{143/} Pour la Conférence de Manille de 1979, le Secrétariat de la CNUCED a proposé comme objectif d'augmenter "au maximum de la part des pays en développement dans le commerce mondial d'articles manufacturés de façon qu'elle atteigne au moins 30 % du commerce mondial total d'articles manufacturés en l'an 2000" (CNUCED, TD/230, chapitre IV).

^{144/} Voir les chapitres I et II qui précèdent, et les rapports rédigés pour la présente étude, notamment Ahmad, "The Role of Trade under Alternative Industrialisation Strategies".

principes posés au chapitre VI en vue de modifier l'équilibre des forces entre ces sociétés et les gouvernements.

Si un pays poursuit une stratégie axée sur le remplacement des importations, il doit s'attacher à passer progressivement de la fabrication de produits de remplacement relativement simples à la production de biens plus perfectionnés, qui pourront par la suite être exportés. Lorsqu'il commencera à exporter, il lui faudra d'abord s'efforcer de trouver de nouveaux marchés et d'obtenir des avantages non réciproques de la part des pays développés. Il importe également de faire tomber les barrières douanières ou autres, qui gênent les exportations des pays en développement. Pour pouvoir exporter des produits plus complexes et mettre en place la structure industrielle voulue, les pays en développement devront en effet trouver des marchés plus importants et se spécialiser. Les relations entre pays du Tiers monde prendront donc de plus en plus d'importance au fur et à mesure que ces pays se développeront. La concession d'avantages non réciproques aux pays en développement, l'exploitation de la complémentarité entre ces pays et la préférence générale donnée au commerce intrarégional sont autant de principes qui doivent faire figure de lois. Ce que l'on dit à propos de la position de négociation des gouvernements vis-à-vis des sociétés transnationales est peut-être plus important encore pour les pays qui poursuivent cette stratégie, car ils sont moins intéressants pour les investisseurs étrangers que les pays qui ont une stratégie plus souple, axée sur la production commerciale.

Il ne faut pas confondre stratégie d'industrialisation endogène et politique d'autarcie : les échanges internationaux de biens et de services jouent aussi un grand rôle dans cette stratégie. Ces échanges doivent cependant être très sélectifs, et se faire de préférence avec d'autres pays en développement. Il convient d'ailleurs de surveiller et de réglementer le commerce pour en retirer un maximum et pour faire en sorte que ses bénéfices soient équitablement répartis dans chacun des pays intéressés. La question du commerce dans le cadre d'une stratégie d'industrialisation endogène a été examinée de façon approfondie au chapitre II.

iii) Il faut stimuler le commerce entre pays en développement

En créant de nouveaux mécanismes pour développer le commerce, on doit avoir pour règle de donner la priorité aux échanges entre pays en développement^{145/}. Il est indispensable en effet que ces pays intensifient leurs échanges commerciaux s'ils veulent resserrer leurs autres liens économiques et se libérer ainsi de la tutelle des pays industrialisés. Cette augmentation du commerce stimulera les échanges de capitaux, de techniques et de compétences. Elle aidera également les pays à mieux prendre conscience de leurs possibilités et de leurs problèmes communs.

^{145/} Cette question est mentionnée dans la résolution 127 (V) de la CNUCED, entre autres aspects de la coopération économique entre pays en développement.

iv) Il faut poursuivre les efforts en vue de stabiliser les recettes d'exportation et de coordonner les politiques. Même restreinte, la coopération dans ce domaine peut être fructueuse

Il convient de réduire les risques de brusques fluctuations dans la production et les recettes d'exportation, et de redoubler d'efforts dans ce domaine malgré les difficultés politiques qui peuvent se présenter. Cependant, il se passera sans doute un certain temps avant que la coopération à grande échelle ne joue un rôle effectif. En attendant, on pourrait se contenter de formes de coopération et de coordination des politiques plus simples et plus restreintes, qui n'en seraient pas moins fructueuses. Il serait utile, pour commencer d'accroître et d'améliorer la diffusion des renseignements sur les plans et les politiques.

v) Il faut étudier systématiquement les possibilités de coopération commerciale. Les accords bilatéraux pourraient présenter des avantages supplémentaires

Jusqu'à présent, on n'a exploité qu'une petite partie des possibilités dans le domaine du commerce des articles manufacturés. Il convient d'explorer systématiquement les voies qui s'offrent dans ce secteur. Sans que cela perturbe les relations commerciales déjà établies, les pays du Tiers monde pourraient conclure des accords bilatéraux leur offrant de nouveaux débouchés commerciaux^{146/}. Ils risquent toutefois, dans leurs négociations bilatérales, d'être défavorisés par rapport aux pays industrialisés. Il faut donc trouver le moyen de les avantager, sans pour autant que ces accords perdent leur intérêt aux yeux de leurs partenaires des pays développés. Il serait bon que les gouvernements des pays industrialisés et les organisations internationales aient leur mot à dire à cet égard, même si les gouvernements et les entreprises de certains pays désapprouvent leur intervention.

vi) Il faut donner plus d'importance aux problèmes de commercialisation

On doit accorder aux problèmes de commercialisation et à leur solution - notamment à la question de l'élimination des obstacles non douaniers au commerce - plus d'attention qu'ils n'en ont reçu jusqu'à présent dans le cadre de la coopération internationale. Les exportateurs des biens d'équipement, ou leurs gouvernements, devraient ainsi veiller à ce que leurs productions puissent être vendues sur les marchés mondiaux à des conditions favorables^{147/}.

vii) Il convient de poursuivre les travaux relatifs à l'intégration régionale et à la création de zones de libre-échange

Les résultats de l'intégration régionale et de la coopération commerciale entre

^{146/} Voir Nayyar, "Bilateralism as a Policy Option", rapport rédigé pour la présente étude.

^{147/} Voir également le chapitre VI de la présente étude.

pays en développement n'ont pas toujours été très encourageants, en raison notamment de facteurs et de problèmes particuliers aux pays en développement, qui rendent difficile de calquer leur intégration économique sur celle des pays industrialisés. Il n'est pas question de renoncer aux méthodes classiques de l'élargissement des marchés et de l'harmonisation des politiques par l'intégration économique : ces méthodes pourront jouer un rôle croissant au fur et à mesure que les pays se développeront. Mais il faudra les adapter aux problèmes spéciaux des pays en développement et s'efforcer d'assurer une répartition équitable des bénéfices acquis, et notamment des nouvelles industries.

9.4 Principale mesure proposée

Il est évident que, pour la plupart, les propositions relatives au commerce ont déjà été faites. Etant donné l'importance fondamentale du développement du commerce international, la présente étude serait cependant incomplète si l'on n'y mentionnait pas les principales améliorations nécessaires, même si elles ont déjà été examinées en détail devant d'autres instances. La principale proposition contenue dans cette section vise à créer un lien direct entre les importations de biens d'équipement et les exportations d'articles manufacturés des pays en développement, en vue d'équilibrer le commerce d'articles manufacturés des pays du Tiers monde pendant leur développement.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

9.4.1 Objectif en matière de commerce de produits manufacturés

On a proposé plus haut de relier directement les importations et les exportations d'articles manufacturés des pays en développement. D'après les projections mentionnées dans la section 9.1, les exportations vers les pays industrialisés pourraient compenser 65 % des importations provenant de ces pays en l'an 2000. Toujours selon ces projections, les taux de croissance touchant la valeur ajoutée de la production manufacturière ne seraient pas suffisants pour que l'on puisse atteindre l'objectif de Lima.

Il faut donc que les exportations contrebalancent un pourcentage plus élevé des importations et, pour cela, que les pays industrialisés soient encouragés à acheter aux pays en développement des articles manufacturés à tous les niveaux de prix. On trouvera ci-après une description des moyens qui pourraient être utilisés dans ce but. Toutefois, pour commencer, il est proposé de fixer un objectif compatible avec l'objectif de Lima pour le commerce des articles manufacturés entre pays en développement et pays industrialisés. Cet objectif devrait prendre la forme d'un pourcentage : celui des exportations d'articles manufacturés vers les pays industrialisés par rapport aux importations de produits manufacturés originaires de ces pays. Ce pourcentage, qui doit être assez ambitieux, serait fixé à 50 % au moins d'ici la fin des années 80 et à 100 % en l'an 2000.

On devrait évaluer les progrès accomplis en direction de cet objectif et en informer l'opinion publique, en indiquant les exportations et les importations d'articles manufacturés de chaque pays industrialisé. Les statistiques de l'Organisation des Nations Unies sont une source de données suffisante, et il ne serait pas nécessaire de faire d'autres recherches : il suffirait de publier et de diffuser les renseignements disponibles.

Outre les négociations commerciales internationales visant à améliorer l'accès aux marchés des exportations des pays en développement, diverses mesures s'imposeront. L'étude systématique des possibilités commerciales, ainsi que diverses activités de commercialisation et de promotion des ventes, pourrait stimuler les exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays industrialisés.

- i) La première condition nécessaire pour arriver à accroître les exportations d'articles manufacturés des pays en développement est d'avoir des renseignements complets sur les débouchés commerciaux. Il faut donc étudier systématiquement les possibilités qui s'offrent d'écouler les articles. Pour cela, on pourrait établir des matrices complètes pour le choix de produits correspondant aux échelons les plus bas de la CTCI. On étudierait la demande et l'offre par colonne et par rangée, en définissant les perspectives commerciales, puis on consulterait des spécialistes des produits de base, et enfin des experts nationaux pour débattre des possibilités les plus fructueuses.
- ii) On devrait diffuser plus largement et plus systématiquement les renseignements sur les projections, les plans et les politiques des différents pays concernant le développement du commerce et de la production manufacturière. La Communauté économique européenne, les commissions économiques régionales de l'ONU et l'OCDE ont déjà mis au point des modèles à cet effet. Il s'agirait ici de créer un système d'information multinational, rapide et souple, dans lequel le rassemblement et la classification des renseignements régionaux joueraient un rôle essentiel. Certains problèmes de "flexibilité" pourraient être résolus par la mise en place d'un réseau informatisé intrarégional.
- iii) Les normes techniques, les garanties de qualité et les mesures de protection des consommateurs qui sont en vigueur dans les pays industrialisés font parfois obstacle aux exportations d'articles manufacturés des pays en développement. Des négociations commerciales multilatérales ont permis récemment d'élaborer un certain nombre de codes de conduite, mais il reste à voir quelle sera leur efficacité. La question des normes techniques en tant qu'obstacles artificiels présente un intérêt particulier. Les difficultés commerciales sont souvent dues à la méconnaissance des normes techniques existantes, auxquelles les producteurs auraient pu facilement satisfaire si leur information avait été correcte. Le rassemblement et la diffusion systématiques des renseignements en la matière pourraient donner de bons résultats, sans entraîner de dépenses excessives. Il faudrait passer en revue les activités internationales de normalisation, et étudier la façon dont les normes sont appliquées et dont les renseignements sont transmis aux pays en développement.
- iv) L'intensification des échanges d'information pourrait s'accompagner d'efforts spéciaux pour élargir l'accès des produits des pays en développement aux marchés des pays industrialisés. Si les sociétés transnationales accaparent une large part des exportations des pays en développement (40 à 50 % selon les estimations), c'est notamment parce qu'elles disposent de réseaux de distribution et de commercialisation efficaces. Comme il y a peu de chances pour que cette situation

change sous peu, on devra prendre des initiatives et déployer des activités pour encourager la commercialisation des produits du Tiers monde, laquelle serait, à long terme, organisée par des entités des pays en développement - associations de producteurs, organisations régionales, entreprises gouvernementales ou sociétés multinationales. Les pays en développement ont besoin de plus de renseignements sur la conception des produits, les méthodes de fabrication et la commercialisation des biens d'équipement ou des produits finals à fort coefficient de capital, en vue de leur exportation. On pourrait organiser des expositions de produits se vendant bien, encourager la participation aux foires et aux expositions internationales, former du personnel pour la vente, lancer des invitations et organiser des voyages d'études dans les pays en développement à l'intention des acheteurs des pays développés. Des méthodes analogues pourraient être adoptées pour les biens de consommation. Dans ce cas, on pourrait aussi entrer directement en rapport avec les consommateurs.

Les pays développés pourraient créer chacun un office commercial spécial, qui conseillerait et aiderait les pays en développement (ou tout au moins les moins avancés de ces pays) à écouler leurs articles manufacturés. Sur la demande des pays en développement, ces offices feraient des recherches sur les débouchés commerciaux et donneraient des informations sur la réglementation de l'accès aux marchés, le goût des consommateurs, les règles concernant les garanties, les possibilités d'adapter les produits, etc. Il existe déjà des services de ce genre dans certains pays industrialisés^{148/}.

Le commerce entre pays en développement. L'objectif susmentionné concerne le commerce d'articles manufacturés entre pays en développement et pays développés. Mais plusieurs des activités d'appui dont il a été question seraient tout aussi utiles dans le cadre des échanges entre pays en développement - comme l'étude systématique de nouvelles possibilités commerciales et l'appariement de l'offre et de la demande. Les renseignements sur les possibilités de commerce entre pays en développement étant très rares, les responsables devraient placer la création de banques d'information au premier rang des priorités. L'importance de cette question a été reconnue par la CNUCED dans sa résolution 127 (V) concernant la coopération économique entre pays en développement.

9.5 Autres propositions

Stratégie de l'autonomie collective du Tiers monde

9.5.1 Poursuite des négociations commerciales multilatérales et efforts d'intégration économique régionale

Il faut continuer à accorder la priorité aux négociations multilatérales et à la poursuite de l'intégration régionale à différents niveaux.

^{148/} La Suède a un Office de promotion des importations de produits des pays en développement.

En 1979, huit accords définissant des zones régionales de libre-échange ou des marchés communs étaient en vigueur. Ces accords ont indubitablement stimulé les exportations intra-régionales puisque celles-ci ont augmenté plus vite que les exportations vers les autres régions. Cependant, la diversité des pays, les déséquilibres commerciaux et l'impossibilité de fixer des critères pour la répartition des bénéfices constituent des obstacles à l'intégration régionale. La libération des échanges, à elle seule, ne suffit pas à assurer l'industrialisation coordonnée d'une même région, et il faudra mettre au point des méthodes pour harmoniser la planification industrielle. La libéralisation des échanges demeure toutefois une condition nécessaire pour la diversification des structures. Il est bien évident que les échanges entre pays en développement ne sauraient s'intensifier tant que ces pays ne modifieront pas leurs politiques douanières - et non douanières - de façon à favoriser certains produits d'autres pays du Tiers monde, de préférence sans exiger une entière réciprocité de la part des pays les moins avancés^{149/}. Il serait utile d'établir une instance internationale pour les négociations commerciales entre pays en développement. Entre autres possibilités, on pourrait envisager la création d'une vaste zone préférentielle, à laquelle seraient incorporées les zones actuelles. Ces projets pourraient être complétés par des accords financiers appropriés, du type mentionné au chapitre V, et éventuellement par un système commun de paiement.

Stratégie de l'interdépendance mondiale

9.5.2 Assistance technique pour les négociations commerciales bilatérales

L'une des conclusions de la présente étude est que les accords commerciaux bilatéraux peuvent profiter aux pays en développement, sans pour autant diminuer les avantages que ces pays retirent du commerce mondial^{150/}. Ces accords ont été étudiés ou mentionnés au chapitre VI, dans le contexte des accords-cadres intergouvernementaux et, au chapitre V, dans le contexte des accords de règlement en produits. Il conviendrait d'aider les pays en développement à trouver des débouchés commerciaux bilatéraux et de leur fournir une assistance technique pour la conclusion des accords bilatéraux concernant les articles manufacturés.

9.5.3 Efforts déployés à l'échelle internationale pour réduire les barrières douanières et autres et mesures visant à stabiliser les prix

On admet aujourd'hui que les barrières non douanières sont plus importantes que les barrières douanières qui subsistent et que l'on fait de gros progrès sur la voie de leur suppression dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. Mais les obstacles classiques au commerce nuisent encore aux exportations des pays en développement. Les tarifs douaniers discriminatoires et les clauses de la nation la plus favorisée continuent à entraver ces exportations, tandis que s'effritent progressivement les avantages offerts par les accords préférentiels Nord/Sud en raison de l'abaissement général des droits de

^{149/} A la cinquième Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, tenue à Manille en 1979, l'Inde a proposé que l'on réduise de 50 % les droits de douane frappant certains produits ayant une importance particulière pour les pays en développement.

^{150/} Voir Hayyar, "Limits and Obstacles to South/South Trade", rapport rédigé pour la présente étude.

douane. Entre autres solutions, on a proposé d'élargir le système des préférences généralisées et de supprimer les divers plafonds et exceptions, d'accorder des réductions exceptionnelles pour les produits revêtant une importance particulière pour les pays en développement et de réduire progressivement les droits de douane tout en accordant à ces pays des compensations pour la perte de leurs avantages préférentiels. Peu de progrès ont été accomplis lors des négociations récentes, et il reste beaucoup à faire dans ce domaine.

Il importerait d'étudier les moyens de stabiliser les recettes d'exportation pour voir si l'on peut améliorer et élargir les mécanismes actuels de façon à favoriser aussi les exportations d'articles manufacturés des pays en développement. Pour stabiliser les recettes d'exportation, on pourrait créer des stocks et des fonds régulateurs sur le modèle du Fonds pour les produits de base dont le principe a été accepté en mars 1979, sous l'égide de la CNUCED^{151/}. Ce fonds démarrera avec 750 millions de dollars. La tâche de veiller à la stabilité des prix incombera avant tout aux associations pour les produits de base. Ces associations devront avoir des ressources financières suffisantes et posséder leurs propres stocks régulateurs afin de régulariser les prix à long terme. Elles pourront aussi emprunter de l'argent grâce à un système de dépôt. Deux systèmes analogues existent déjà : le système de financement compensatoire du FMI, et le système STABEX (Convention de Lomé). Ces deux systèmes se sont révélés viables, bien que leur portée soit limitée.

On pourrait améliorer le système STABEX en l'étendant à de nouveaux produits de base, en augmentant les fonds prévus et en libéralisant les règles applicables aux transferts. Comme ce système ne s'applique qu'aux pays signataires de la Convention de Lomé, tout changement et toute amélioration doivent être négociés dans ce contexte. La possibilité d'appliquer un système analogue à l'échelle mondiale devrait être examinée.

^{151/} Voir aussi la résolution 124 (V) de la CNUCED.

CHAPITRE X - MESURES EN FAVEUR DES PAYS LES MOINS AVANCÉS
PROGRAMMES DE SOUTIEN RECOMMANDÉS

	<u>Section</u>	<u>Page</u>
Recommandation No. 9 : Service d'élaboration des projets industriels pour les pays en développement	10.2.1	250

CHAPITRE X - MESURES EN FAVEUR DES PAYS LES MOINS AVANCÉS

10.1 Aspects et problèmes

Trente pays, dont la population totale représente un peu moins de 260 millions d'habitants (estimation de 1977), soit environ 12 % de celle de l'ensemble des pays en développement, constituent les pays les moins avancés désignés par l'Organisation des Nations Unies^{152/}. Dans le tableau ci-après sont comparés quelques indicateurs du niveau de développement industriel de ces pays avec les indicateurs correspondants pour l'ensemble des pays en développement.

Tableau 10 (1)

Quelques indicateurs du niveau de développement industriel

	<u>Pays les moins avancés</u>	<u>Ensemble des pays en développement</u>
<u>Industries extractives, combustibles et carburants</u>		
Part du PIB total (en %) en 1976	1,1	13,4
Commerce des minerais et des métaux - par habitant en 1975 :		
Exportations (en dollars)	1,0	6,9 ^{a/}
Importations (en dollars)	1,3	6,3 ^{a/}
Commerce des combustibles et carburants - par habitant en 1975 :		
Exportations (en dollars)	1,1	11,4 ^{a/}
Importations (en dollars)	2,7	17,0 ^{a/}
Consommation d'énergie par habitant en kg d'équivalent charbon (1975)	45	149
<u>Production des industries manufacturières</u>		
Part du PIB total (en %) en 1976	8,7	17,5
Commerce par habitant (1975) :		
Exportations (en dollars)	1,7	18,0 ^{a/}
Importations (en dollars)	14,5	46,6 ^{a/}
<u>Investissement</u>		
Investissement intérieur brut par habitant (en dollars), 1977 ^{b/}	22	86

a/ Non compris les principaux exportateurs de pétrole

b/ Aux prix de 1976

Source : CNUCED, document TD/240, mai 1979, estimations établies par le Secrétariat à partir de données fournies par le Bureau de statistique des Nations Unies, ainsi que par la Banque mondiale dans son "Rapport sur le développement dans le monde, 1978", Washington D.C., 1978.

^{152/} Afghanistan, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Botswana, Burundi, Cap-Vert, Comores, Empire centrafricain, Ethiopie, Gambie, Guinée, Haïti, Haute-Volta, Lesotho, Malawi, Maldives, Mali, Népal, Niger, Ouganda, République arabe du Yémen, République démocratique populaire du Yémen, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, Somalie, Soudan et Tchad.

Vingt des pays les moins avancés sont situés en Afrique, neuf en Asie (dont sept dans la région de l'Asie du Sud et du Pacifique et les deux derniers dans celle de l'Asie occidentale) et un dans la région des Amériques. Ces pays se répartissent comme suit pour ce qui est de leur population :

Répartition des pays les moins avancés en fonction de leur population^{153/}

<u>Population</u>	<u>Nombre de pays</u>
Moins d'un million d'habitants	6 (Botswana, Cap-Vert, Comores, Gambie, Maldives et Samoa)
Un à trois millions d'habitants	4 (Bhoutan, Empire centrafricain, Lesotho, République démocratique populaire du Yémen)
Trois à cinq millions d'habitants	9 (Bénin, Burundi, Guinée, Haïti, Niger, République démocratique populaire lao, Rwanda, Somalie et Tchad)
Cinq à sept millions d'habitants	3 (Haute-Volta, Malawi et Mali)
Sept à neuf millions d'habitants	1 (République arabe du Yémen)
Plus de neuf millions d'habitants	7 (Afghanistan, Bangladesh, Ethiopie, Népal, Ouganda, République-Unie de Tanzanie et Soudan)

Le développement de ces pays se heurte à toute une série d'obstacles qui vont de diverses contraintes géographiques et de l'absence d'organismes locaux de développement aux pressions que les problèmes démographiques exercent sur leurs ressources. En regard de la spécificité des obstacles rencontrés par chacun de ces pays, il est douteux qu'une analyse générale suffise pour dégager des objectifs répondant aux besoins qui leur sont propres. On peut toutefois formuler un certain nombre d'observations qui donneront une idée de la nature et des orientations possibles des politiques nationales et internationales futures.

Si le niveau d'industrialisation de l'ensemble des pays les moins avancés est faible, les résultats obtenus par ces pays sont très variables. En 1976, le PIB par habitant provenant du secteur manufacturier allait de 28 dollars (Soudan et Haïti) à 3 dollars (Lesotho), contre 88 dollars en moyenne pour l'ensemble des pays en développement. La même année, la part de ce secteur dans le PIB était comprise entre 20 % (Empire centrafricain) et 2 % (Cap-Vert, Gambie et Lesotho). Durant la période 1960-1970, le taux annuel de croissance de la production manufacturière s'est situé entre 18,2 % (République-Unie de Tanzanie) et 0,6 % (République démocratique populaire lao), la moyenne s'établissant à 6,3 %. Pour l'ensemble des pays considérés, le taux de croissance annuel moyen est tombé à 3,4 % entre 1970 et 1977, le taux le plus élevé (12,3 %) ayant été enregistré par la République démocratique populaire du Yémen. Au cours de cette période, les taux de croissance ont été négatifs dans quatre pays (Empire centrafricain, Gambie, Haute-Volta et Ouganda). A la faiblesse économique des pays les moins avancés, qui tiennent à ce qu'ils sont fortement tributaires de l'agriculture et des produits primaires, s'ajoute

^{153/} Source : D'après la CNUCED, document TD/240/Supp. 1, tableau 1

le fait que leurs termes de l'échange ne se sont améliorés que de façon minime au cours des 17 dernières années. En effet, si le pouvoir d'achat des exportations de ce groupe de pays considéré dans son ensemble s'est accru de 3,4 % entre 1960 et 1970, il a diminué de 0,6 % au cours de la période 1970-1977. En outre, même au cours de la première période, six des pays en question ont enregistré une diminution du pouvoir d'achat de leurs exportations, en termes absolus, et entre 1970 et 1977 le nombre des pays dans ce cas est passé à 11 ^{154/}

Les tendances actuelles de l'économie mondiale ne sont pas de bon augure pour les pays les moins avancés. La dégradation des résultats économiques de ce groupe de pays au cours des sept dernières années aura pour effet de le marginaliser de plus en plus pour ce qui est du processus de développement économique international. En particulier, les problèmes posés par l'exiguïté de leur marché qui résulte de contraintes géographiques, démographiques ou économiques font que les apports à des conditions commerciales ou quasi commerciales ne joueront probablement qu'un rôle limité dans la formation du capital industriel. La politique suivie au niveau international pour appuyer les efforts de développement des pays les moins avancés met l'accent sur la nécessité d'accroître les apports à des conditions de faveur aux fins du développement industriel et économique. Dans le document qu'il a présenté à la cinquième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le secrétariat de la Conférence a souligné qu'il s'agissait là d'un point important de son "Schéma d'un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays en développement les moins avancés" ^{155/}

C'est grâce à une assistance financière et technique Nord-Sud ou Sud-Sud en vue de créer de meilleures conditions pour l'expansion des activités manufacturières que la coopération industrielle internationale peut permettre d'améliorer les perspectives de développement des pays les moins avancés. Dans la plupart de ces pays, l'infrastructure industrielle est rudimentaire et il y a pénurie de personnel qualifié pour la définition, l'évaluation, l'exécution et l'exploitation des projets. Ces déficiences parmi d'autres expliquent la faible capacité d'absorption de ces pays pour ce qui est des ressources d'investissement. Il serait tout indiqué, pour compléter les apports financiers provenant du Nord et du Sud, que les pays en développement disposant d'un excédent de personnel qualifié appuient les efforts de développement des pays les moins avancés en fournissant à ces pays une assistance moins coûteuse et mieux adaptée à leurs besoins pour la définition, l'exécution et l'exploitation de projets industriels.

Dans le cas des capitaux, des techniques et des moyens de gestion obtenus à des conditions commerciales ou quasi-commerciales, il faudrait, si possible, encourager les tentatives faites par les pays moins avancés pour constituer des groupements régionaux aux fins de la négociation des conditions et des modalités de leur acquisition, car il

^{154/} CNUCED, "Donnée de base relatives aux pays les moins avancés" (TD/240/Suppl.1), Manille, mai 1979.

^{155/} CNUCED, "Schéma d'un nouveau programme d'action substantiel pour les années 80 en faveur des pays en développement les moins avancés" (TD/240), Manille, 1979, page 7. Voir également la résolution 122 (V) adoptée par la CNUCED à sa cinquième session.

s'agit là d'un moyen direct de renforcer le pouvoir de négociation de ces pays. En outre, des préférences particulières devraient être accordées aux pays les moins avancés dans le cadre des groupements régionaux plus importants.

Enfin, pour les mesures relatives à la coopération pour le développement industriel des pays les moins avancés, il faudrait tenir dûment compte des besoins de la population, des industries liées à l'agriculture et aux productions primaires, de l'industrie locale des matériaux de construction, etc. dans la mesure où cela répond aux politiques et à l'action nationales des pays les moins avancés. De telles orientations peuvent être profitables à la grande masse de la population de ces pays.

Principes directeurs

En vue de l'élaboration d'un programme à long terme destiné à juguler la tendance à la marginalisation des pays les moins avancés et à aider ces pays à participer à la vie économique et politique internationale dans de meilleures conditions, il faudrait mettre au point les politiques voulues pour :

- Accroître et stabiliser les ressources transférées aux pays les moins avancés à des conditions non commerciales;
- Affecter des ressources au développement de l'agriculture, de l'industrie et de l'infrastructure;
- Accroître la capacité d'absorption des pays les moins avancés en ce qui concerne les ressources d'investissement;
- Déterminer les possibilités qui s'offrent aux pays les moins avancés de conclure entre eux des arrangements de coopération pour les transactions internationales et à promouvoir de tels arrangements.

10.2 Programme recommandé en vue d'accroître la capacité d'absorption des pays en développement

Les transferts de ressources industrielles aux pays en développement n'ont de sens que si ces pays ont une capacité d'absorption insuffisante contraire, de façon persistante, problème posé par une capacité d'absorption suffisante contraire, de façon persistante, les efforts faits pour déployer les ressources extérieures dans les programmes de développement. Certes, ce problème intéresse de très nombreux pays en développement, mais il revêt une gravité particulière dans les pays les moins avancés et mérite donc d'être évoqué dans la présente section. Il résulte des contraintes structurelles fondamentales qui pèsent sur l'économie de ces pays, mais pourrait néanmoins être atténué dans une certaine mesure, grâce à un effort soutenu pour définir et élaborer les projets industriels.

10.2.1 Service d'élaboration des projets industriels pour les pays en développement

Il est recommandé de créer un nouveau service d'élaboration des projets industriels. Les activités de ce service profiteraient à l'ensemble des pays en développement, mais une place particulière y serait faite à la recherche et à l'élaboration de projets pour les pays les moins avancés.

Objectifs

Beaucoup de pays en développement éprouvent de grosses difficultés à se procurer des ressources financières auprès des organismes bilatéraux ou multilatéraux pour l'identification des projets et l'établissement d'études de faisabilité à leur sujet, bien que de telles études soient indispensables pour tout investissement nouveau dans l'industrie. Ces difficultés tiennent essentiellement aux risques élevés que comportent les activités en question étant donné que de 10 à 20 % seulement des projets élaborés sont finalement exécutés^{156/}. Le service qu'il est recommandé de créer bénéficierait de l'expérience acquise grâce au programme de l'ONUDI pour la promotion des investissements industriels et se différencierait des organismes existants sur trois points :

- i) Il constituerait un fonds autorenouvelable et indépendant pour l'établissement d'études de faisabilité relatives à des projets industriels qui seraient financés et exécutés par d'autres organismes;
- ii) Il favoriserait la coopération Sud-Sud dans la mesure où il serait surtout fait appel aux services de consultants des pays en développement (sans exclure, au besoin, ceux d'experts des pays industrialisés) pour l'établissement des études. Dans toute la mesure du possible, les propositions d'investissements seraient fondées sur le principe de l'autonomie collective en ce qui concerne la technologie, les biens d'équipement et les marchés;
- iii) Les études seraient axées, s'il y a lieu, sur les industries liées à l'agriculture, le traitement des produits primaires et la création de petites et de moyennes entreprises dans des secteurs comme l'industrie des textiles ou du cuir.

Le service considéré élaborerait des projets industriels d'un coût estimatif compris entre 2,5 et 250 millions de dollars. L'élaboration des projets de moindre envergure pourrait être financée par le Fonds des Nations Unies pour le développement industriel. Le nombre des projets à élaborer chaque année devrait être fixé à 250. En admettant que l'établissement de chaque projet coûte, en moyenne, 40 000 dollars, un budget annuel de 10 millions de dollars serait nécessaire. Si deux projets seulement sur 10 étaient finalement exécutés, un tel budget permettrait la mise en oeuvre d'une cinquantaine de projets par an. Dans le cas des projets effectivement exécutés, le service serait remboursé des frais occasionnés par leur élaboration, plus un certain pourcentage, afin que les fonds mis à sa disposition soient renouvelés.

Il est proposé de financer ce service au moyen de dons des pays membres ou de ressources fournies par les organismes financiers bilatéraux ou multilatéraux.

10.3 Analyse d'autres propositions et recommandations

Il convient de revenir sur certains aspects des propositions et des recommandations formulées dans les domaines auxquels sont consacrés les chapitres 5 à 9 en raison de l'intérêt particulier qu'ils présentent pour les pays les moins avancés.

^{156/} La préparation insuffisante des projets est souvent gênante pour les activités de la Banque mondiale.

10.3.1 Financement

Dans les pays les moins avancés, le déficit d'épargne est plus important que dans l'ensemble des pays en développement, de sorte que les premiers nommés ont besoin de gros apports financiers extérieurs. Ainsi qu'il a déjà été souligné, ces apports doivent, dans toute la mesure du possible, être obtenus à des conditions de faveur. Les pays considérés n'étant pas autant à même que les pays en développement à revenu plus élevé de satisfaire au critère de la rentabilité commerciale, ils sont davantage tributaires des apports obtenus à des conditions de faveur. Dans certains cas, il pourrait néanmoins être fait appel, après de minutieux calculs de rentabilité, à des capitaux obtenus à des conditions commerciales ou semi-commerciales. En outre, la proposition tendant à la création d'un Fonds mondial d'encouragement à l'industrie repose sur le postulat qu'une partie de ses ressources serait mise à la disposition des pays les moins avancés.

La formule du cofinancement offre de réelles possibilités qu'il conviendrait d'explorer; il est souvent possible de financer l'infrastructure industrielle au moyen de ressources obtenues à des conditions de faveur tout en recourant à un financement semi-commercial pour les projets.

10.3.2 Investissements étrangers directs

La part des pays en développement les moins avancés dans les investissements étrangers directs opérés dans le secteur manufacturier est relativement faible à l'heure actuelle en raison des possibilités commerciales limitées qu'ils offrent et de l'ampleur de la plupart des projets exécutés au moyen de tels investissements. En outre, lorsque des investissements sont opérés dans les pays considérés par des sociétés transnationales, il y a beaucoup plus de risques que des problèmes se posent. Les sociétés transnationales étant parfois très puissantes par rapport aux pays d'accueil, les différences d'objectifs et d'optique temporelle entre ces sociétés et les gouvernements locaux peuvent nuire énormément aux intérêts de ces pays. Chaque fois que cela est possible, il devrait être permis aux pays les moins avancés d'accorder des stimulants spéciaux dans le cadre d'accords régionaux de marchés, et l'on devrait veiller tout spécialement à ce que les arrangements régionaux de coopération, y compris les coentreprises régionales, leur soient particulièrement profitables. En égard à la pénurie générale de personnel qualifié et d'infrastructures dans les pays les moins avancés, les propositions tendant à accélérer la circulation de l'information en vue de renforcer leur pouvoir de négociation ainsi qu'à leur fournir une assistance technique pour l'élaboration des projets pourraient présenter un intérêt considérable pour ces pays. Toutefois, le parti qu'ils peuvent tirer effectivement des arrangements régionaux et internationaux de coopération dépend de la possibilité de satisfaire à une exigence politique fondamentale qui est la participation accrue des autorités de ces pays aux travaux des organismes d'aide internationaux - grâce, au besoin, à l'octroi d'un modeste soutien financier - pour veiller à ce que l'assistance fournie et les décisions prises conviennent vraiment auxdits pays. A cet égard, il est suggéré de prendre les dispositions financières voulues pour faciliter la participation de fonctionnaires des pays les moins avancés aux réunions internationales et régionales.

10.3.3 Technologie

Il faut accélérer la recherche faite en vue de mettre au point des techniques appropriées et de trouver les moyens d'améliorer les conditions d'acquisition de la technologie par les pays les moins avancés. En axant, au niveau sectoriel, ses travaux sur les technologies permettant de répondre aux besoins des masses et sur la recherche dans le domaine de l'énergie, l'Institut international des techniques industrielles ferait une large place à un domaine où les besoins des pays en développement, notamment des moins avancés d'entre eux, se rejoignent. En outre, le Centre international pour le groupement des achats de techniques pourrait fort bien aider à résoudre les problèmes qui se posent aux pays les moins avancés en matière d'acquisition de techniques. Les données fournies par le Centre international d'étude des brevets au sujet notamment des produits inadéquats, permettraient aux autorités de ces pays de définir la gamme des produits à fabriquer.

10.3.4 Extraction et traitement des minéraux

Comme on l'a vu au chapitre VIII, les pays les moins avancés sont souvent tributaires d'un seul ou de quelques produits primaires ou minéraux. Il semblerait donc à première vue que ces pays devraient être les principaux bénéficiaires de tout programme visant à améliorer les conditions auxquelles ces produits sont vendus à l'étranger ainsi qu'à intensifier leur transformation sur place. Or, les obstacles qui s'opposent à l'adoption de l'une ou l'autre de ces politiques par les pays considérés sont particulièrement difficiles à surmonter. Les pays les moins avancés ont, individuellement, un pouvoir de négociation limité et ne disposent que d'une infrastructure industrielle très rudimentaire pour la mise en place d'une industrie manufacturière adaptée à leur dotation en ressources. Il importe donc tout particulièrement qu'ils adhèrent à des associations de producteurs pour négocier collectivement avec les pays consommateurs ou les compagnies minières transnationales. Cela explique également l'importance des mesures visant à favoriser les coentreprises régionales pour le traitement des minéraux en tant que moyen de mobiliser collectivement les ressources nécessaires à cette fin. C'est aussi pour cette raison qu'il convient d'harmoniser les mesures d'encouragement prises dans les pays les moins avancés et les autres pays en développement pour empêcher que les sociétés transnationales usent de leur pouvoir de négociation supérieur d'une façon qui soit préjudiciable aux pays les moins avancés. Dans ce cas également, le manque d'infrastructure de base associé à la nécessité de se procurer des informations techniques sans passer par les sociétés transnationales donne à penser qu'il faudrait prendre des mesures pour que les pays les moins avancés connaissent mieux les possibilités commerciales que leur offrent leurs ressources.

10.3.5 Commerce international des produits manufacturés

Les besoins des pays les moins avancés dans le domaine du commerce sont évidents. Ce sont eux qui ont le plus besoin d'une assistance technique multilatérale pour élargir leur horizon commercial, compte tenu du caractère rudimentaire de leur infrastructure de base et du fait que l'exiguïté de leur marché intérieur peut se traduire par une forte dépendance à l'égard des possibilités d'exportation dans le cas des investissements

industriels importants. Dans le domaine des exportations des produits primaires, ce sont les pays les moins avancés qui sont plus vulnérables aux fluctuations des prix mondiaux, et c'est donc à eux que des mécanismes propres à atténuer ces fluctuations seraient les plus profitables. Le manque de pouvoir du Sud dans les négociations commerciales multilatérales avec le Nord est particulièrement néfaste aux pays les moins avancés. Les organisations internationales devraient donc veiller tout particulièrement à ce que ces pays participent aux échanges de vues et à la prise des décisions au niveau international. Elles devraient également s'attacher résolument à fournir à ces pays une assistance technique sous la forme d'informations et de services de spécialistes, car ces pays sont généralement ceux où l'infrastructure est la plus déficiente dans ces domaines.

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE XI - RECAPITULATION DES MESURES PROPOSEES
EN VUE DE L'INSTAURATION D'UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL

Les chapitres qui précèdent ont montré pourquoi la répartition actuelle des moyens de production dans le monde et les conditions institutionnelles et juridiques des transferts internationaux de produits de base, de technologies et de capitaux sont loin de répondre aux besoins du développement futur des pays du Sud. Les institutions, les lois, voire les attitudes, qui déterminent généralement les relations économiques entre les différents acteurs à l'échelon international, sont de toute évidence injustes; trop souvent aussi, elles ne produisent pas les effets attendus, de sorte qu'un programme équilibré et progressif de réformes institutionnelles ne manquerait pas d'être profitable aux pays industrialisés comme aux pays en développement.

Cinq grands sujets de préoccupation des pays du Sud ont été recensés au chapitre premier en ce qui concerne les structures actuelles des relations économiques internationales :

- a) Partage du monde en pays exportateurs de produits primaires et pays exportateurs de produits manufacturés;
- b) Termes de l'échange défavorables aux produits des pays en développement;
- c) Dépendance unilatérale des pays en développement à l'égard des pays industrialisés dans le domaine financier;
- d) Dépendance unilatérale des pays en développement à l'égard des pays industrialisés dans le domaine de la technologie;
- e) Dépendance de la plupart des pays en développement à l'égard des pays industrialisés pour le moteur de leur croissance, car ils ont besoin d'accéder aux marchés extérieurs ainsi que de bénéficier d'investissements étrangers directs, lesquels émanent essentiellement des sociétés transnationales.

Pour que des progrès réels et continus puissent être accomplis dans l'instauration d'un Nouvel Ordre économique international en général et la réalisation de l'objectif de Lima en particulier, il faut de toute évidence élaborer des politiques et des mécanismes institutionnels judicieux ainsi que des solutions de rechange viables pour remédier à la situation actuelle.

On peut se fonder sur deux stratégies internationales d'industrialisation différentes, à savoir celle de l'autonomie collective et celle de l'interdépendance mondiale, pour l'élaboration de politiques et de mécanismes de rechange. Ces stratégies visent à intensifier les échanges et la coopération économiques Sud-Sud ainsi qu'à améliorer les conditions du resserrément des relations Nord-Sud. Comme on l'a montré longuement dans la présente étude, les deux stratégies en question, loin de s'exclure mutuellement, se complètent.

Les politiques d'industrialisation ont une dimension nationale et une dimension internationale. Dans la présente étude, on s'est préoccupé surtout de leur dimension internationale. Les efforts faits au niveau national ont cependant une importance décisive pour le succès de

toute mesure relative à la coopération internationale. Les stratégies nationales d'industrialisation ont été évoquées plus haut. La notion même de stratégie d'industrialisation peut bien entendu prêter à confusion si l'on entend par là un effort systématique, cohérent et soutenu fait dans un but bien précis. En effet, les stratégies résultent le plus souvent de réaction de certains agents face à des circonstances sur lesquelles ils ont peu ou pas du tout de prise. Une classification simple de ces stratégies peut cependant être utile pour la clarté de l'analyse. Dans la présente étude, on a distingué trois types de stratégies fondées respectivement sur la promotion des exportations, le remplacement des importations et l'industrialisation endogène. Les deux premières sont bien connues. Quant à celle de l'industrialisation endogène, on en a analysé la portée en détail, notamment pour ce qui est des flux internationaux de ressources. Dans ce type d'industrialisation, la croissance doit être stimulée de l'intérieur, de sorte qu'il faut mettre l'accent sur l'auto-assistance pour l'exploitation optimale des ressources locales. Cette stratégie fait néanmoins une large place à l'accroissement du volume des échanges internationaux et des apports de ressources. Il faudra cependant modifier et améliorer entre les pays en développement et le marché mondial de manière à mieux les adapter aux objectifs d'industrialisation et de développement du Tiers monde.

Après avoir décrit et évalué les stratégies internationales et nationales, on a relevé un certain nombre d'insuffisances dans les arrangements économiques et institutionnels en vigueur au niveau international. Pour remédier à ces insuffisances, on a proposé un certain nombre de mesures et recommandé différents programmes de soutien. On s'est efforcé de présenter des propositions précises qui soient réalistes du point de vue politique, de manière à les faire accepter plus facilement par la communauté internationale à un moment où la situation économique et l'opinion dans le monde sont particulièrement défavorables à la coopération internationale. Les propositions et recommandations en question ont donc été élaborées de manière à être mutuellement avantageuses pour les pays ou groupes de pays intéressés. Des subsides limités pourront être nécessaires dans certains cas, mais chaque fois qu'une proposition en exigera, ce ne sera qu'à titre provisoire ou alors les revenus supplémentaires procurés par les systèmes proposés suffiront. Toutefois, le service d'élaboration des projets qu'il est recommandé de créer ne saurait financer lui-même l'essentiel de ces activités.

Le point sur lequel portent la plupart des propositions et recommandations, parmi les cinq qui sont énumérées plus haut, est celui du déséquilibre actuel dans le monde partagé en pays producteurs et exportateurs de produits primaires et pays exportateurs de produits manufacturés. Divers instruments sont proposés en vue de modifier les relations entre pays industrialisés et pays en développement à cet égard. Un des domaines dans lesquels des relations plus équilibrées s'imposent est celui du cadre juridique pour la coopération internationale dans l'industrie et le règlement des différends auxquels elle donne lieu. Le cadre juridique international doit être modifié de manière à répondre davantage aux intérêts à la fois des pays industrialisés et des pays en développement. Les deux principales propositions présentées à cette fin ont trait à la mise en place d'une Commission du droit international du développement industriel et d'un Système de règlement des différends industriels.

Pour instaurer une certaine égalité dans un monde interdépendant, on pourrait également, ainsi qu'il a été recommandé de le faire, donner un caractère permanent au système de consultations de l'ONUDI. Cela permettrait, au niveau international, de procéder à des échanges de vues et d'élaborer des recommandations qui influeraient sur la restructuration de l'industrie mondiale, notamment si des mesures complémentaires efficaces peuvent être prises à l'échelon régional. Les consultations constitueraient une première étape toute naturelle dans l'élaboration de nombre des programmes proposés ou recommandés dans la présente étude.

Une autre recommandation a trait au progrès dans les accords intergouvernementaux. Un recours accru à ces instruments pourrait amener les gouvernements à assumer une partie des responsabilités dans les projets exécutés au titre d'une coopération et permettre d'élargir les obligations contractuelles pour ce qui est par exemple des garanties de performance conformément aux objectifs d'industrialisation et de développement des pays en développement.

Les problèmes particuliers liés à la capacité d'absorption insuffisante des pays en développement dans le domaine des investissements font l'objet d'une recommandation concernant la mise en place d'un Service d'élaboration des projets pour remédier au décalage persistant qui existe entre les ressources d'assistance technique disponibles et le financement des projets. Il ressort de l'expérience acquise grâce aux programmes passés et présents de l'ONUDI qu'un tel service serait utile à de très nombreux pays en développement, et notamment aux moins avancés d'entre eux.

Plusieurs propositions et recommandations concernent le problème de la dépendance financière unilatérale. L'autonomie collective du Tiers monde pourrait être renforcée grâce à l'Agence internationale du financement industriel et au Réseau d'information et de négociation pour le financement industriel qu'il est suggéré de mettre en place. L'agence fournirait des ressources financières aux entreprises du Tiers monde en recourant à des méthodes classiques ou novatrices. En outre, elle financerait des exportations et, d'une façon générale, favoriserait le resserrement des liens financiers entre les pays du Tiers monde. Quant au réseau d'information et de négociation, il permettrait de rassembler des informations financières importantes et de les diffuser dans les pays en développement ce qui renforcerait le pouvoir de négociation de ces pays pour les emprunts bancaires ou les crédits-fournisseurs.

En ce qui concerne l'interdépendance mondiale dans le domaine financier, la proposition tendant à la création d'un Fonds mondial d'encouragement à l'industrie présenterait des avantages mutuels déterminants pour le Nord comme pour le Sud. En effet, ce fonds stimulerait l'industrie dans le Nord tout en contribuant à la formation du capital industriel dans le Sud grâce à l'utilisation de liquidités qui, si elles ne trouvaient pas d'emploi, risqueraient de perturber le système financier du Nord. Les nouveaux instruments recommandés pour le transfert des capitaux de risque du Nord au Sud seraient également de nature à améliorer la situation financière.

Les relations dans le domaine de la technologie font l'objet de trois grandes propositions. Le renforcement de l'autonomie collective vient au premier plan avec deux propositions relatives à la création d'un Institut international des techniques industrielles et d'un Centre international pour le groupement des achats de techniques. Ces propositions ont toutes deux pour objet de permettre au Tiers monde d'être mieux à même

de mettre au point ou d'adapter des techniques. Pour l'essentiel, l'institut utiliserait les ressources disponibles et les travaux exécutés au niveau national ou régional ainsi qu'au niveau international. Ses activités seraient axées sur les techniques appropriées et les techniques nouvelles à mettre au point à l'intention des pays en développement en raison de la situation dans le domaine de l'énergie. Quant au centre, il s'emploierait à améliorer les conditions d'acquisition des techniques par les pays en développement. Le Centre international d'étude des brevets qu'il est proposé de créer aurait pour mission de diffuser dans le Sud des informations pertinentes rassemblées dans le Nord au sujet des brevets de manière à améliorer les compétences et l'information dans les pays en développement. La recommandation concernant la relocalisation de la recherche-développement industrielle répond à la même préoccupation.

Plusieurs propositions et recommandations visent à remédier à la dépendance unilatérale des pays en développement en matière de commerce et d'investissement. Il est recommandé de conjuguer les efforts faits en matière d'extraction et de traitement des minéraux, car il s'agit là d'un domaine offrant des possibilités considérables au renforcement de l'autonomie collective du Tiers monde. Il convient cependant de resserrer et d'améliorer également les relations entre le Nord et le Sud, tant dans le domaine du commerce que dans celui des investissements. Pour que les pays du Tiers monde ne soient plus seulement des exportateurs de matières premières et de produits de base et des importateurs de biens d'équipement, il est proposé de fixer un objectif qui lierait les importations et les exportations de produits manufacturés des pays en développement. Il pourrait s'agir d'un objectif se rapportant aux exportations de produits manufacturés des pays du Sud. Parmi les autres moyens recommandés pour remédier à la dépendance unilatérale dans les relations Nord-Sud figurent le recours aux investissements liés aux accords de troc et de règlement en produits ainsi que la mobilité des petites et moyennes entreprises qui se substitueraient aux sociétés transnationales pour les investissements.

Outre ces grandes propositions et recommandations, l'étude contient un certain nombre de suggestions complémentaires, dont certaines pourraient être examinées immédiatement par certains pays ou groupes de pays ou par des organisations internationales. D'autres devraient être examinées plus avant et d'autres encore ne pourraient être mises en application que lorsque la situation s'y prêtera davantage. Ces suggestions sont néanmoins présentées dans l'étude pour qu'on puisse les examiner de manière plus approfondie.

Au début de la première partie de l'étude, il a été indiqué que de nombreux aspects importants du Nouvel Ordre économique international s'étaient d'ores et déjà concrétisés. En adoptant et en appliquant les propositions et recommandations formulées dans la présente étude, de nouvelles étapes déterminantes pourraient être franchies vers l'instauration d'un Nouvel Ordre économique international et la réalisation de l'objectif de Lima qui en est le corollaire. La mise en oeuvre de la double stratégie de l'autonomie collective et de l'interdépendance mondiale permettrait d'y parvenir d'une façon qui serait avantageuse pour la communauté internationale tout entière.

C-209



80.06.23