



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.

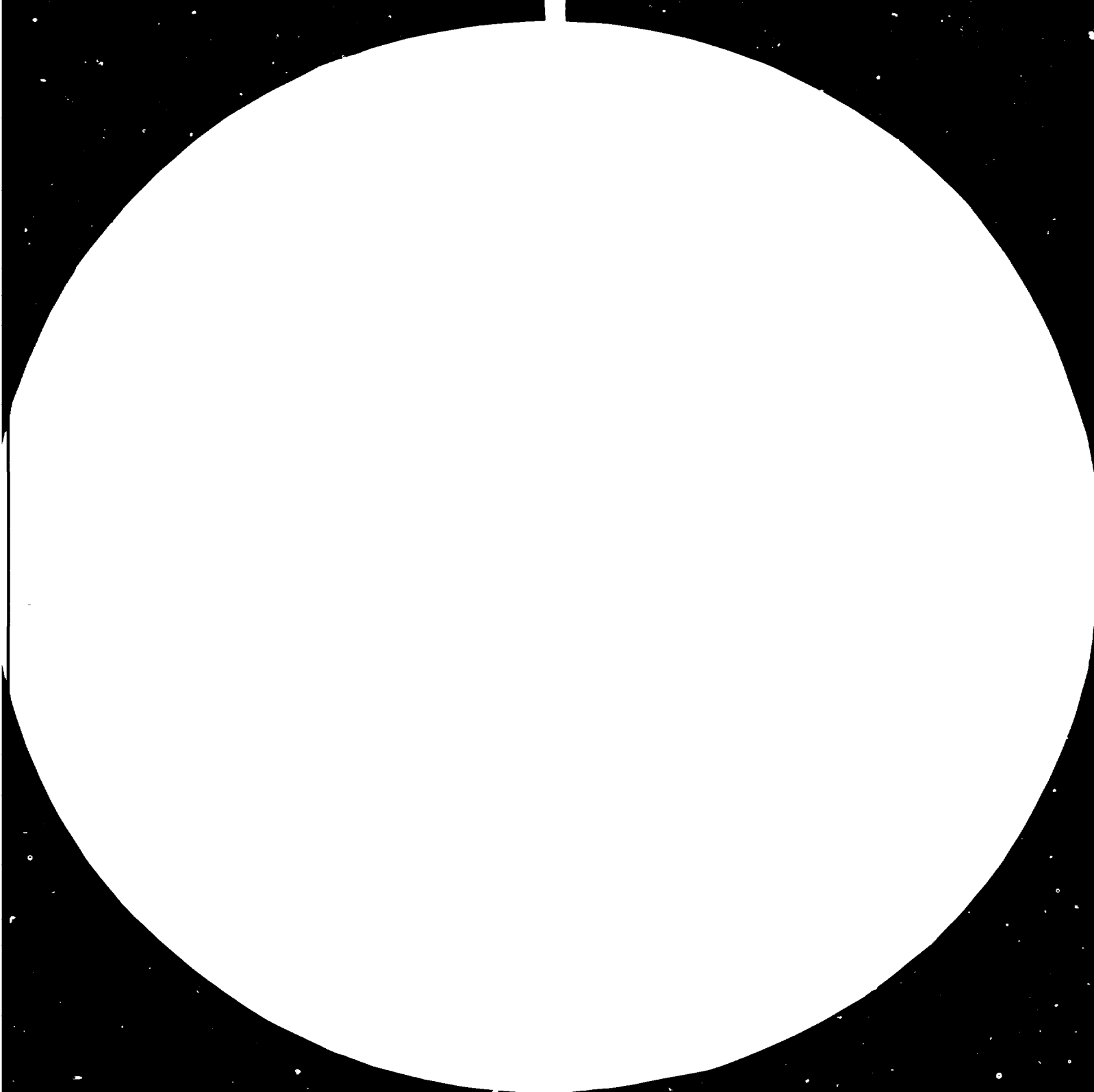
FAIR USE POLICY

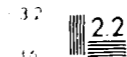
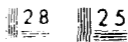
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

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

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





Microcopy Resolution Test Chart

ANSI Z39.48-1983 (Permanently Repealed)



10591-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.337/9/Rev.1
22 juin 1981

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

Deuxième Réunion du Groupe spécial d'experts
CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et
connexes des arrangements de collaboration
industrielle

Vienne (Autriche), 1er-12 juin 1981

RAPPORT

001101

Lettre, en date du 12 juin 1981, du Président du Groupe spécial
d'experts CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et connexes
des arrangements de collaboration industrielle

..... J'ai l'honneur de vous présenter ci-joint, au nom du Groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle, le rapport de la deuxième réunion de ce Groupe, qui a été organisée en application des décisions prises par le Conseil du commerce et du développement de la CNUCED à sa vingtième session en mars 1980 et par le Conseil du développement industriel de l'ONUDI à sa quatorzième session en mai 1980.

Le Groupe s'est réuni au Centre des Congrès de la Hofburg, à Vienne, du 1er au 12 juin 1981. A la demande du Groupe, M. M. Trifunović a exercé les fonctions de Président et MM. R. Roberts et W. Wilczynski celles de Vice-Présidents.

Conformément aux décisions susmentionnées, prises par le Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et par le Conseil du développement industriel de l'ONUDI, le Groupe a poursuivi l'examen des questions concernant les aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle, à la lumière des résultats des études qui ont été mises à sa disposition par les Secrétariats de la CNUCED et de l'ONUDI, ainsi que de la documentation fournie par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales et la CEE et en tenant compte des opinions exprimées à la vingtième session du Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et à la neuvième session de la Commission des articles manufacturés de la CNUCED.

Le Groupe a examiné les diverses questions concernant les arrangements d'entreprise à entreprise, notamment ceux qui sont conclus dans le cadre d'accords intergouvernementaux. Il a également étudié le rôle des gouvernements, y compris les accords cadres intergouvernementaux, à la lumière de l'expérience utile pour promouvoir et faciliter la coopération commerciale et industrielle sous ses diverses formes. En outre, le Groupe a étudié la nécessité pour les pays en développement d'acquérir les compétences requises et d'améliorer les échanges d'information et de matériel dans ce domaine.

Les chapitres I et II du présent rapport reproduisent les points de vue du Groupe en ce qui concerne les problèmes et questions qu'il a examinés à sa seconde réunion et notamment ses suggestions sur des questions particulières.

Le chapitre Conclusions et Recommandations (paragraphe 13 à 18) comprend les conclusions et recommandations adoptées par le Groupe. A cet égard, je souhaite attirer particulièrement votre attention sur les paragraphes 15 et 18 concernant l'action future qui, aux yeux du Groupe, est importante pour promouvoir et faciliter la coopération commerciale et industrielle, tant au niveau de l'entreprise qu'à celui des gouvernements.

Conformément aux recommandations du Groupe, je voudrais vous demander de transmettre le présent rapport au Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et au Conseil du développement industriel de l'ONUDI afin que ces deux organes l'examinent lors de leurs prochaines sessions ordinaires.

Au nom des membres du Groupe, je tiens à vous dire combien nous avons apprécié la possibilité qui nous a été offerte d'étudier de nombreux problèmes et questions qui sont importants, en particulier dans l'optique des objectifs et préoccupations des pays en développement, dont les efforts visent à promouvoir l'industrialisation et à développer et diversifier le commerce. La coopération commerciale et industrielle, au niveau de l'entreprise ou à celui des gouvernements, suppose qu'il y ait, entre toutes les parties intéressées, communauté des intérêts et réciprocité des bénéfices, et c'est sous cet angle qu'il faudrait envisager la solution aux problèmes et questions se posant dans ce domaine.

Nous espérons que la CNUCED et l'ONUDI accorderont une attention particulière aux recommandations du Groupe.

Miljko Trifunović

TABLE DES MATIERES

| | <u>Page</u> |
|--------------------------------|-------------|
| Introduction | 5 |
| Conclusions et recommandations | 8 |

Chapitre

| | |
|---|----|
| I. Caractéristiques des arrangements d'entreprise à entreprise, notamment de ceux qui sont conclus dans le cadre d'accords intergouvernementaux | 10 |
| A. Quelques questions importantes concernant les arrangements d'entreprise à entreprise | 11 |
| 1. Garanties | 12 |
| 2. Formation | 13 |
| 3. Fourniture de matières premières et de services de distribution | 14 |
| 4. Commercialisation des produits obtenus | 16 |
| 5. Technologie | 17 |
| 6. Réparation, entretien et pièces de rechange | 18 |
| 7. Financement | 19 |
| 8. Fixation des prix | 19 |
| 9. Règlement des différends, notamment par voie d'arbitrage | 20 |
| B. Intérêt de l'expérience acquise dans les relations Est-Ouest en ce qui concerne la coopération industrielle et commerciale | 21 |
| C. Arrangements multilatéraux pour promouvoir la coopération industrielle | 22 |
| D. Rôle de l'assistance technique | 23 |
| II. Courants et voies de l'information sur la coopération commerciale et industrielle | 24 |

Annexes

| | |
|----------------------------|----|
| I. Ordre du jour | 25 |
| II. Liste des participants | 26 |
| III. Liste des documents | 28 |

INTRODUCTION

1. Le Groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle a tenu sa deuxième réunion à Vienne, du 1er au 12 juin 1981, en application des décisions prises par le Conseil du commerce et du développement de la CNUCED à sa vingtième session en mars 1980 et par le Conseil du développement industriel de l'ONUDI à sa quatorzième session en mai 1980.

2. Le mandat du Groupe était le suivant :

Examiner, dans la perspective des objectifs énoncés aux paragraphes 8 et 9 de la section II D de la résolution 96 (IV) de la Conférence, du 31 mai 1976, les aspects commerciaux et connexes de la collaboration industrielle qui seraient profitables aux pays en développement relativement à la coopération internationale dans le développement industriel des pays en développement 1/. Le Groupe d'experts tiendra compte des pratiques actuelles dans les arrangements d'entreprise à entreprise, dans la mesure où elles concernent les aspects commerciaux et connexes de la coopération internationale relative au développement industriel des pays en développement 2/. Les experts prendront aussi en considération le rôle des gouvernements dans l'appui donné à ces accords ou arrangements, y compris le rôle possible d'accords cadres ou d'arrangements intergouvernementaux et autres visant à favoriser la collaboration industrielle, d'ordre bilatéral, trilatéral ou multilatéral. En outre, ils tiendront compte, dans leurs délibérations, des consultations sectorielles de l'ONUDI mentionnées au paragraphe 10 de la section II de la résolution 96 (IV) de la Conférence.

1/ Les paragraphes 8 et 9 se lisent comme suit : "8. L'interdépendance étroite du développement industriel et du commerce exige une coopération concertée entre la CNUCED et l'ONUDI dans la mise en oeuvre des diverses mesures à prendre dans le ressort de chacune, compte tenu du rôle central joué par l'ONUDI en matière de développement et de coopération industriels et par la CNUCED en matière de commerce et de développement dans le Système des Nations Unies. 9. La CNUCED et l'ONUDI devraient coopérer pleinement, dans leurs ressorts respectifs, à l'action visée au paragraphe 5 de la section II B ci-dessus". La section II B traite de la coopération internationale pour le développement et la restructuration industriels et le commerce.

2/ En approuvant la création et l'organisation du Groupe, le Comité permanent de l'ONUDI est parti du principe que le Groupe spécial d'experts tiendrait compte de tous les types d'accords ou d'arrangements.

3. Le Groupe était composé des membres suivants, qui ont siégé à titre personnel :
M. K. Abdallah-Khodja, M. J. Croddy, M. B. Höggberg, M. I. Klaric, M. J. Matus,
M. A. Navas Sierra, M. A. Oluwunmi, M. V. Ordoñez, M. Y. Piscoulov, M. R. Roberts,
M. M. Trifunović, M. L. Ujházy, Mme U. Vohra, M. W. Wilczynski, M. Wu Jiaying,
M. H. Yamaoka.
4. A la demande du Groupe, M. M. Trifunović a exercé les fonctions de Président,
et MM. R. Roberts et W. Wilczynski celles de Vice-Présidents.
5. Le Groupe a adopté l'ordre du jour qui est reproduit à l'annexe I.
6. On trouvera la liste des participants à la réunion du Groupe à l'annexe II.
7. Le Groupe était saisi de divers documents établis par les Secrétariats de
la CNUCED et de l'ONUDI ainsi que par le Centre des Nations Unies sur les sociétés
transnationales et le secrétariat de la CEE. On en trouvera la liste à l'annexe III.
8. Les représentants du Directeur exécutif de l'ONUDI et du Secrétaire général
de la CNUCED ont exposé dans leurs grandes lignes les questions soumises à l'examen
du Groupe et notamment celles qu'il pourrait étudier à sa deuxième réunion qui sera
probablement la dernière. Ils ont évoqué les décisions importantes prises par des
organismes des Nations Unies, en particulier la Stratégie internationale du
développement pour la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement,
adoptée récemment par l'Assemblée générale. Il est admis dans cette Stratégie
que l'accélération du rythme de production dans les pays en développement exigera
une expansion et une diversification rapides de leur commerce international. Pour
l'ensemble de ces pays, les exportations et les importations de biens et services
devraient augmenter respectivement à un taux annuel d'au moins 7,5 % et 8 %. En outre,
les pays en développement dans leur ensemble devraient accroître leur production
manufacturière au taux annuel moyen de 9 %, contribuant ainsi notablement, au cours
de la Décennie, à augmenter leur part de la production industrielle mondiale et à
jeter les bases qui leur permettront d'atteindre l'objectif de 25 % de la production
mondiale d'ici à l'an 2000, comme il est prévu dans la Déclaration et le Plan d'action
de Lima. Il est en outre stipulé dans la Stratégie que l'industrialisation devrait
viser à satisfaire, d'une façon intégrée, à l'ensemble des exigences du développement
des économies nationales des pays en développement, et que les activités manufac-
turières devraient avoir pour objet non seulement de faire face à l'accroissement
de la demande intérieure et des besoins de création d'emplois, mais également
d'accroître la part des pays en développement dans les exportations mondiales
d'articles manufacturés.

9. Les représentants de l'ONUDI et de la CNUCED ont fait valoir que les questions recensées dans le rapport commun des secrétariats des deux organisations pourraient être examinées à la lumière de deux considérations importantes : premièrement, le pouvoir de négociation relativement restreint des pays en développement et, deuxièmement, le fait que les projets industriels complexes exigent de gros investissements et obligent à prendre des engagements à long terme. Les entreprises publiques font souvent partie intégrante des stratégies et plans nationaux de développement, de sorte que les accords et contrats de collaboration industrielle constituent d'importants instruments de la politique des pouvoirs publics dans les pays en développement. Il est donc indispensable d'examiner les problèmes auxquels se heurtent la coopération industrielle et l'expansion du commerce, et ce dans le contexte du développement national et du Nouvel Ordre économique international.

10. Les représentants de la CNUCED et de l'ONUDI ont appelé l'attention sur la nécessité de prendre de nouvelles mesures, notamment au niveau international, pour promouvoir et faciliter la collaboration commerciale et industrielle au niveau tant des gouvernements que des entreprises. A cet égard, ils ont souligné qu'il fallait adopter des mesures transitoires concrètes en vue d'améliorer les apports et les courants d'information et d'assistance technique pour favoriser l'extension de la collaboration commerciale et industrielle, en particulier au niveau de l'entreprise.

11. Pour ce qui est des mesures à prendre à l'avenir, notamment au niveau international, pour promouvoir et faciliter la collaboration commerciale et industrielle, les représentants de la CNUCED et de l'ONUDI ont appelé l'attention sur la nécessité d'étudier la possibilité de définir d'un commun accord, à l'échelon multilatéral, des principes et directives équitables au sujet des arrangements de collaboration commerciale et industrielle d'entreprise à entreprise et de définir les moyens que les gouvernements pourraient mettre en oeuvre pour encourager et promouvoir ces arrangements et pour aider à concilier les intérêts des parties concernées.

12. Les représentants de la CNUCED et de l'ONUDI ont présenté la documentation établie par les deux secrétariats, en collaboration avec le Centre sur les sociétés transnationales et la CEE, en vue de faciliter les délibérations du Groupe. Ils ont exprimé leur vive gratitude au Centre sur les sociétés transnationales et à la CEE pour leur précieuse contribution à l'établissement de la documentation et aux travaux du Groupe.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

13. Le Groupe a noté que les arrangements d'entreprise à entreprise constituaient de plus en plus un élément important et dynamique de la coopération industrielle et du commerce entre pays en développement et pays développés. Le Groupe a reconnu qu'il était nécessaire de prévoir, dans les arrangements de collaboration industrielle d'entreprise à entreprise, des dispositions spécifiques qui aideraient les pays en développement à conclure les arrangements contractuels pour développer le commerce international. Le Groupe a également reconnu la nécessité pour les pays en développement d'acquérir les compétences requises pour être en mesure de négocier efficacement des arrangements avantageux de collaboration industrielle d'entreprise à entreprise. Le Groupe a estimé qu'il était particulièrement important pour le succès des arrangements de collaboration industrielle que ces arrangements comportent des dispositions appropriées concernant les garanties d'exécution, la formation, la fourniture de matières premières et de services publics, la commercialisation, et aussi, le cas échéant, les modalités de rachat, la fourniture de pièces de rechange, l'entretien et les réparations, la fourniture de technologie, le financement, les mécanismes de fixation des prix et le règlement des litiges, notamment par arbitrage.

14. Les arrangements d'entreprise à entreprise dépendent avant tout de l'initiative des entrepreneurs des pays concernés, mais les gouvernements peuvent jouer un rôle important dans ce domaine, en encourageant et en facilitant les arrangements de collaboration industrielle qui aboutissent à des échanges commerciaux. Des accords intergouvernementaux peuvent favoriser une coopération à long terme et contribuer à l'essor de l'industrie et à la diversification du commerce dans les pays en développement. A cet égard, le Groupe a noté les divers rôles que jouent les accords-cadres intergouvernementaux et autres accords multilatéraux dans la promotion et le progrès de la coopération commerciale et industrielle.

15. Le Groupe recommande que les Secrétariats de la CNUCED et de l'ONUDI continuent à examiner les divers aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle, et notamment les questions mentionnées au paragraphe 34 du rapport de sa première réunion, en tenant compte des études et de la documentation pertinentes disponibles dans d'autres organisations internationales, telles que le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, la CEE et les autres commissions économiques régionales. Il conviendrait de

renforcer le programme pluriannuel d'assistance technique relatif à la coopération commerciale et industrielle en tenant compte des activités indiquées au paragraphe 62 du présent rapport. Le Groupe recommande en outre la pleine utilisation des mécanismes existants d'échange d'informations sur la collaboration commerciale et industrielle.

16. Le Groupe a estimé qu'étant donné la relation étroite existant entre le développement industriel et le commerce, la CNUCED et l'ONUDI devraient poursuivre et renforcer encore leur coopération dans leurs domaines respectifs de compétence afin de promouvoir la coopération internationale en vue du développement de l'industrie et du commerce, en particulier dans les pays en développement.

17. Eu égard à la complexité des problèmes abordés lors de sa deuxième réunion, le Groupe recommande que les problèmes et questions en jeu dans les arrangements de collaboration industrielle, au niveau des entreprises et au niveau inter-gouvernemental, continuent d'être examinés, compte étant tenu des consultations sectorielles de l'ONUDI, et que, à cette fin, le Groupe spécial poursuive ses travaux.

18. Le Groupe demande au Secrétaire général de la CNUCED et au Directeur exécutif de l'ONUDI de transmettre le présent rapport du Groupe sur sa deuxième réunion au Conseil du commerce et du développement de la CNUCED et au Conseil du développement industriel de l'ONUDI afin que ces deux organes l'examinent lors de leurs prochaines sessions ordinaires, leur attention étant spécialement appelée sur les conclusions et recommandations formulées ci-dessus.

I. Caractéristiques des arrangements d'entreprise à entreprise, notamment de ceux qui sont conclus dans le cadre d'accords intergouvernementaux

19. Le Groupe a réaffirmé la nécessité d'encourager et de renforcer encore la coopération industrielle et les échanges commerciaux entre pays développés et pays en développement afin de faciliter l'industrialisation et une expansion économique saine des pays en développement et d'améliorer les perspectives des relations économiques internationales. De nombreux experts ont rappelé les objectifs énoncés dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima ainsi que dans la résolution 96 (IV) de la CNUCED et dans la Stratégie internationale du développement pour la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement dont il fallait, à leur avis, tenir compte dans l'examen des problèmes qui se posent en la matière. Dans la Stratégie internationale du développement qu'elle a récemment adoptée, l'Assemblée générale des Nations Unies a reconnu qu'une accélération du rythme de production des pays en développement exigera une expansion et une diversification rapides de leur commerce international. Les exportations et les importations de biens et services de l'ensemble des pays en développement devraient augmenter respectivement à un taux annuel d'au moins 7,5 % et 8 %. D'autres experts ont noté qu'un certain nombre de gouvernements avaient formulé des réserves sur la Déclaration et le Plan d'action de Lima.

20. Le Groupe a noté que les arrangements d'entreprise à entreprise, notamment ceux qui sont conclus dans le cadre d'accords intergouvernementaux, jouaient un rôle de plus en plus important et dynamique dans la coopération commerciale et industrielle entre pays en développement et pays développés. Non seulement les accords de coopération se multipliaient, mais aussi ils devenaient de plus en plus complexes et avaient un champ d'application plus vaste que par le passé. Cette coopération tendait à abandonner les formes traditionnelles pour couvrir plus largement les procédés industriels et ne portait plus seulement sur les livraisons d'équipements mais également sur l'organisation de la production et de la commercialisation. De nombreux experts ont noté que les entreprises ou les gouvernements des pays en développement étaient encore souvent - mais pas toujours - il est vrai, en position de faiblesse dans la négociation de ces arrangements. D'autres experts ont soutenu que le pouvoir de négociation de certains pays en développement était à bien des égards supérieurs à celui, notamment, des petites et moyennes entreprises des pays développés. La coopération commerciale et industrielle comportait des bénéfices et des avantages pour les deux parties en présence.

21. Le Groupe a également noté qu'il restait beaucoup de problèmes et de questions à résoudre dans le domaine de la coopération industrielle et commerciale, en particulier au niveau des entreprises. Il a relevé par ailleurs que les pays en développement voyaient dans cette coopération un important moyen d'accélérer leur industrialisation et leur expansion pour diversifier leur commerce, en particulier pour ce qui est des produits manufacturés et des demi-produits.

22. Le Groupe a noté que la coopération commerciale et industrielle au niveau des entreprises entre les pays développés à économie de marché et les pays en développement reposait essentiellement sur l'initiative des entreprises des pays intéressés. Certains experts ont fait observer que les accords cadres intergouvernementaux entre des pays en développement et des pays à économie planifiée encourageaient et stimulaient les entreprises.

23. De nombreux experts ont estimé que les gouvernements avaient un rôle important à jouer pour ce qui est de promouvoir et de faciliter la conclusion d'accords de collaboration industrielle. Certains experts ont également estimé que les gouvernements pourraient jouer un rôle en encourageant les arrangements aux stades initiaux de la recherche et de l'identification de partenaires appropriés ainsi qu'aux stades ultérieurs de la mise au point définitive des accords. Certains experts ont noté que les accords cadres intergouvernementaux énonçaient des principes directeurs pour les parties intéressées et favorisaient ainsi la coopération à long terme. Ces accords cadres pourraient en outre permettre d'examiner l'application des arrangements, l'exécution des contrats et le règlement des différends. Ils fournissaient un forum pour traiter des problèmes touchant la mise en oeuvre ou l'application de certains accords de collaboration industrielle. D'autres experts ont renouvelé la déclaration faite lors du premier rapport, selon laquelle certains gouvernements estimaient que leur rôle consistait à encourager et faciliter le processus de développement et non à le diriger ou à le contrôler.

A. Quelques questions importantes concernant les arrangements d'entreprise à entreprise

24. Le Groupe a examiné de manière assez détaillée les questions et les problèmes relatifs aux arrangements contractuels entre entreprises des pays en développement et des pays développés à économie de marché ainsi qu'aux arrangements couverts par des accords intergouvernementaux. Parmi les questions examinées figuraient les

garanties, la formation, la fourniture de matières premières, la commercialisation des produits, la technologie, l'entretien, la réparation et les pièces détachées pour le matériel, les mécanismes de fixation des prix, le financement et le règlement des différends, notamment l'arbitrage. Au cours de leurs débats, les experts ont particulièrement tenu compte du chapitre II du rapport CNUCED/CNUDI (ID/WG.337/6). Le Groupe est convenu qu'il y avait là des points qui pourraient être examinés, s'il y a lieu, lors de la négociation d'arrangements contractuels^{1/}.

1. Garanties

25. Le Groupe a estimé que l'existence de solutions appropriées touchant les garanties dans les arrangements contractuels au niveau des entreprises était importante et souvent vitale pour le succès de ces arrangements. En examinant l'expérience acquise dans ce domaine, le Groupe a noté que les problèmes qui se posaient le plus fréquemment concernaient notamment la nature de la garantie, la détermination de la responsabilité ainsi que les dommages et pénalités.

26. En ce qui concernait les garanties d'exécution, le Groupe a noté que dans certains contrats, la période de garantie, qui se terminait traditionnellement à la livraison du matériel ou à l'achèvement de l'usine, avait été prolongée d'un an ou deux pour inclure la période de production réelle afin de permettre de vérifier que non seulement le rendement prévu avait été atteint mais aussi que le produit restait conforme à la qualité prévue ou convenue. Les experts ont également noté que certains contrats comportaient une clause de rendement minimal acceptable et ce, très souvent, pour les diverses phases de la construction de l'usine. Le problème des garanties était difficile, en particulier dans les cas d'installations, dont des pièces ou des éléments étaient fabriqués en sous-traitance dans les pays d'accueil. En pareil cas, les entrepreneurs étrangers hésitaient ou éprouvaient des difficultés à donner des garanties pour insuffisances de rendement dues à des défauts des pièces ou éléments fabriqués sur place ou à la qualité des matières premières locales utilisées dans la fabrication du (des) produit (s) fini (s). En outre, il était difficile de déterminer la cause de ces déficiences.

27. Un autre problème complexe, soulevé par un certain nombre d'experts, concernait la détermination des dommages et des pénalités ou de l'indemnisation pour lesdits dommages. Certains experts ont suggéré que des consultants ou experts extérieurs,

^{1/} De l'avis d'un expert, les mots "s'il y a lieu" devraient être remplacés par les mots "quand cela sera nécessaire".

sans lien aucun avec le fournisseur de l'équipement ou le partenaire étranger, pourraient exercer un contrôle pendant les diverses phases de la construction et des essais de fonctionnement des installations ainsi que pendant une période complémentaire raisonnable; cette formule contribuerait peut-être à assurer le bon fonctionnement de l'installation ou du procédé de production. D'autres experts ont estimé que l'on se heurterait en cela à des difficultés évidentes et que des experts extérieurs ne seraient probablement pas complètement au fait du fonctionnement des installations. On a mentionné, à cet égard, le partage des risques entre l'entreprise locale et l'entrepreneur ou le partenaire étranger.

28. Le Groupe a estimé que l'on pourrait, au stade des négociations, atténuer certains des problèmes posés par les garanties d'exécution en prévoyant une formation appropriée en matière de négociation et en faisant en sorte que le propriétaire/acheteur garantisse que les installations seront, pendant la période couverte par la garantie, exploitées par un personnel qualifié. Il a été noté à cet égard que certains entrepreneurs étrangers, en particulier les grandes entreprises, avaient créé leurs propres centres de formation pour faciliter l'obtention des rendements spécifiés ou convenus.

29. Le Groupe a estimé que la question des garanties d'exécution était essentiellement du ressort des parties intéressées et devait être résolue à des conditions mutuellement acceptables. Le gouvernement n'avait, tout au plus, qu'un rôle marginal à jouer dans ce domaine.

2. Formation

30. Le Groupe a estimé que la formation industrielle, à tous les niveaux, était un élément essentiel de la coopération industrielle, compte tenu des objectifs d'industrialisation à long terme des pays en développement. Il a également noté qu'en général les contrats entre entreprises ne comportaient que de rares dispositions à ce propos; c'est pourquoi l'exécution des contrats posait de nombreux problèmes pratiques, et les compétences acquises par l'acheteur étaient souvent partielles et fragmentaires.

31. Le Groupe a souligné que les contrats devaient préciser clairement les objectifs de la formation ainsi que son type, son niveau, son coût, son calendrier et le mode de sélection des stagiaires. On a en particulier souligné qu'il fallait prévoir des dispositions précises en vue de vérifier si les stagiaires étaient à même d'accomplir les tâches énoncées dans le contrat. On a souligné la valeur d'un programme de formation à long terme bien conçu, ainsi que l'importance que revêtait en particulier la formation de techniciens et de moniteurs.

32. Pour résoudre les problèmes qui se posent dans ce domaine, le Groupe a estimé que les rôles respectifs des gouvernements et des entreprises pouvaient être complémentaires. Les entreprises disposaient de peu de moyens de formation et se concentraient en général sur la formation de travailleurs qualifiés en vue d'assurer le fonctionnement et l'entretien des usines et des équipements. Certains experts ont estimé que les gouvernements joueraient un rôle important en organisant une formation plus générale, en particulier au niveau des dirigeants afin de compléter celle offerte par les entreprises.

33. Certains participants ont estimé qu'il serait peut-être bon, pour promouvoir la complémentarité entre le rôle des gouvernements et celui des entreprises, d'améliorer l'organisation et la coordination des activités de ceux qui assurent une formation dans les pays développés, par la création de centres de liaison qui pourraient - par exemple - aider à choisir dans ces pays les moyens de formation les mieux adaptés. Certains experts ont été d'avis que les gouvernements avaient un rôle particulier à jouer dans la création de ces centres notamment lorsque des accords intergouvernementaux avaient été conclus entre un pays développé et un pays en développement. Cette question était étudiée plus avant dans le cadre des préparatifs entrepris par l'ONUDI en vue de la Consultation globale sur la formation de la main-d'oeuvre industrielle. Certains experts ont également estimé que les organismes des Nations Unies avaient, eux aussi, un rôle important à jouer dans le domaine général de la formation.

3. Fourniture de matières premières et de services de distribution

34. Le Groupe a noté que les gouvernements des pays en développement, lorsqu'ils promouvaient et facilitaient la coopération commerciale et industrielle, avaient pour objectif d'utiliser les matières premières ou les ressources locales pour le traitement ou la fabrication de produits destinés notamment à l'exportation. Cette politique constituait pour ces pays un moyen important d'augmenter les revenus, la production et l'emploi et d'accroître leurs maigres ressources en devises, dont il avaient besoin pour importer les produits nécessaires à leur développement. Ainsi, de nombreux accords de collaboration commerciale et industrielle prévoyaient une utilisation maximale de ressources ou de facteurs locaux.

35. Certains experts ont noté que certains contrats ou accords précisait qu'un pourcentage donné des installations ou des facteurs de production devaient provenir du pays du fournisseur ou du partenaire étranger, ou de pays tiers. On a noté que, dans certains pays en développement, la proportion des apports locaux, y compris la participation au capital social, était fixée par le gouvernement. Par exemple, la proportion autorisée pour des entreprises à vocation exportatrice ou de haute technicité était souvent beaucoup plus élevée que pour celles dont la production était destinée surtout au marché intérieur. Certains experts ont rappelé que dans de nombreux pays en développement, la législation prévoyait une augmentation progressive des apports locaux dans le produit final, ainsi que la fabrication d'éléments, de pièces de rechange ou d'accessoires sur place. Certains experts ont rappelé que dans plusieurs pays en développement, il était possible de porter progressivement l'apport local à 60 % de la valeur du produit final, mais qu'au-delà de ce point de nombreuses difficultés apparaissaient, notamment pour les apports exigeant des matériaux ou des techniques particuliers que le pays d'accueil n'était pas encore à même de fournir. D'autres experts ont indiqué qu'il était possible de porter l'apport local à 95 % dans certains pays. Certains experts ont mis en garde contre le fait que si les mesures économiques en matière d'investissement et autres devaient être arrêtées par le pays intéressé, des politiques restrictives dans ce domaine pourraient avoir un effet négatif sur l'investissement étranger direct et entraver la collaboration industrielle.

36. Un certain nombre d'experts ont pris note de ce qui se passait dans certains pays où le partenaire étranger dissuadait de recourir davantage à des apports locaux, ainsi que de produire divers éléments sur place. Le Groupe a reconnu que la question de la fixation des prix était complexe et que l'on ne disposait pas de données suffisantes pour examiner ce problème plus en détail. Certains experts ont noté qu'il pourrait être pratique, notamment lorsque les prix des matières premières fluctuaient dans de larges proportions, d'inclure dans les contrats ou accords (sans qu'il soit nécessaire de les renégocier) des dispositions exigeant des parties qu'elles révèlent périodiquement les mécanismes ou pratiques appliqués en matière de fixation des prix. Pour d'autres experts, il était très douteux que de telles modifications apportées après la signature du contrat soient équitables.

37. Le Groupe a également noté que, souvent, les contrats ou accords ne contenaient pas de dispositions relatives aux services de distribution - énergie, eau, évacuation des déchets, etc. - visant à répondre aux besoins à long terme de l'entreprise. Cela posait des problèmes pratiques, nuisant à la bonne marche des entreprises.

4. Commercialisation des produits obtenus

38. Le Groupe a noté que certains contrats ou accords, notamment ceux conclus dans le cadre d'accords intergouvernementaux, comportaient des dispositions prévoyant que les produits obtenus seraient commercialisés dans le pays du partenaire étranger ou dans des pays tiers (par exemple les accords de règlement en produits ou de commerce de contrepartie). Certains experts ont souligné que ces dispositions étaient particulièrement importantes pour les entreprises à vocation exportatrice, car elles ouvraient des marchés aux produits fabriqués. D'autres experts ont estimé que la commercialisation n'entraînait pas nécessairement dans les responsabilités du partenaire étranger. L'expérience acquise en la matière dans le cadre de la coopération industrielle Est-Ouest était précieuse. On a fait état à cet égard de l'importance du contrôle de la qualité et de l'amélioration ou de l'adaptation des techniques.

39. Certains membres du Groupe ont également noté que nombre des produits étaient concurrentiels sur les marchés mondiaux et se heurtaient à divers types de mesures restrictives ou commerciales, notamment tarifaires et non tarifaires, qui ne relevaient que des gouvernements. D'autres membres du Groupe ont estimé que ces mesures pouvaient avoir pour justification de soutenir la base industrielle des pays en cause. A ce propos, certains experts ont appelé l'attention sur des problèmes importants pour le commerce, comme le protectionnisme sous ses diverses formes, qui empêchait les biens produits dans le cadre d'arrangements de collaboration industrielle, sur la base des avantages comparatifs, d'accéder aux marchés des pays appliquant des mesures protectionnistes. Les experts n'ont pu se mettre d'accord sur le point de savoir si ces questions relevaient de la compétence du Groupe.

40. Certains experts ont noté que, souvent, les produits obtenus dans le cadre de contrats entre entreprises de pays en développement et de pays développés à économie de marché ne bénéficiaient pas d'un traitement particulier. Un tel traitement ne pouvait être accordé que par les gouvernements. Certains experts ont noté que les produits en question étaient soumis à des mesures de protection et à d'autres formes de restrictions, notamment lorsqu'ils avaient réussi à pénétrer sur le marché des pays développés intéressés. En outre, les experts ont estimé que bon nombre de ces restrictions - y compris celles qui étaient apparues récemment - n'étaient pas conformes aux règles convenues sur le plan

international. Selon d'autres experts, ces restrictions étaient conformes à ces règles et étaient appliquées avec modération. Certains experts ont également fait remarquer que, dans le cadre du système généralisé de préférences, certains pays offrant un traitement préférentiel opéraient de diverses manières une discrimination entre les pays en développement, reniant ainsi les objectifs convenus du système. Selon certains experts, il était essentiel, si l'on voulait promouvoir et faciliter la collaboration commerciale et industrielle, d'assurer à la production résultant d'une telle coopération, des possibilités raisonnables d'accès aux marchés. En outre, certains experts ont estimé que les pays développés intéressés devraient adopter les mesures voulues pour résoudre leurs problèmes d'ajustement et ouvrir davantage leur marché aux produits pour lesquels les pays en développement disposaient d'avantages comparatifs. D'autres experts ont noté que les pays développés entendaient opérer des ajustements dans leurs économies et avaient déjà adopté des programmes appropriés d'aide à l'ajustement.

5. Technologie

41. Le Groupe a reconnu le rôle de la technologie dans le développement industriel et économique, notamment dans les pays en développement. Il a également considéré qu'il fallait faciliter le transfert et la mise au point des techniques afin de renforcer le potentiel technologique des pays en développement. A ce propos, le Groupe a souligné qu'il était important d'intensifier les courants de renseignements techniques, notamment sur les variantes technologiques et sur le choix de techniques adaptées aux besoins particuliers des pays en développement, et d'en améliorer la qualité. Il a noté les travaux effectués par la CNUCED en vue de l'élaboration d'un code international de conduite relatif au transfert de technologie, travaux qui en étaient à un stade relativement avancé.

42. Le Groupe a estimé que les dispositions relatives à la technologie constituaient un des principaux éléments des contrats et accords relatifs à la coopération industrielle et aux échanges liés à cette coopération. Ces dispositions visaient le transfert des connaissances requises pour la fabrication d'un produit, l'utilisation d'un procédé ou la fourniture d'un service, notamment l'exploitation et l'utilisation d'usines et d'équipements et les projets clefs en main.

43. Certains experts ont souligné qu'il était important d'inclure aussi dans les arrangements entre entreprises des dispositions relatives à l'adaptation ou à l'amélioration des techniques compte tenu des conditions locales, ainsi qu'au paiement des techniques acquises. Parmi les problèmes auxquels se heurtaient notamment des entreprises des pays en développement, on a noté le fait que les techniques fournies étaient uniquement celles disponibles au moment de la négociation des contrats. Les techniques mises au point ultérieurement n'étaient transférées que dans le cadre de nouveaux contrats, à un coût élevé. D'autres experts ont souligné que les conditions commerciales sur lesquelles était fondé le contrat concernaient souvent les techniques existantes et que, puisque l'amélioration technique entraînait inévitablement des coûts supplémentaires pour ceux qui la réalisaient, il ne serait peut-être pas déplacé de demander un paiement supplémentaire au bénéficiaire. Dans la pratique actuelle, la méthode de production retenue était fondée sur des techniques dépassées et non sur de nouvelles techniques plus appropriées, de sorte que l'entreprise éprouvait des difficultés à adapter son produit au marché.

44. Certains experts ont noté que divers gouvernements jouaient un rôle dans différents domaines, en particulier pour ce qui est des conditions régissant le transfert de techniques, par exemple pour la définition des droits et obligations des parties contractantes.

6. Réparation, entretien et pièces de rechange

45. Le Groupe a estimé que les problèmes touchant la réparation et l'entretien de l'équipement ainsi que la fourniture de pièces de rechange étaient étroitement liés à la question de l'arbitrage, car les questions non résolues qui se posaient en la matière constituaient souvent le fondement des désaccords.

46. Les acheteurs pouvaient certes prendre un certain nombre de mesures pour vérifier la réputation technique et la situation financière des fournisseurs en faisant notamment appel à des sociétés qui se chargent d'évaluer la situation financière des entreprises ou à des consultants techniques, etc., mais on pouvait aussi s'assurer une bonne protection grâce à des contrats bien rédigés. Les experts ont aussi reconnu que certains événements tels que la faillite d'entreprises avec lesquelles les acheteurs avaient conclu des arrangements à long terme pouvaient avoir de graves conséquences pour ces derniers.

7. Financement

47. Le Groupe a reconnu l'importance capitale du financement dans les contrats relatifs à la coopération industrielle. En ce qui concerne cependant des mécanismes déterminés de financement, certains experts ont souligné combien il importait de lier le financement à des arrangements de règlement en produits dans les contrats ou les accords de collaboration industrielle. Certains ont estimé qu'un tel lien pouvait faire obstacle à la coopération industrielle, car les fournisseurs de biens d'équipement ou les partenaires étrangers risquaient souvent de ne pas avoir une expérience suffisante ou les ressources ou installations voulues pour les produits visés dans ces accords. Un certain nombre d'experts ont cependant souligné que les arrangements de règlement en produits et d'achats de contrepartie présentaient plusieurs avantages. Ils permettaient notamment de garantir que la qualité et le prix des produits étaient conformes aux spécifications convenues, ce qui obligeait les partenaires à accorder un rang de priorité élevé à cette question. En outre, de nombreux pays en développement se heurtaient à des problèmes de devises et avaient besoin de débouchés ou de marchés pour la production résultant de la collaboration industrielle. Il a été noté que les problèmes concernant la quantité, la qualité et le prix des produits visés dans les arrangements précités avaient souvent créé des difficultés dans ce domaine.

48. Les experts sont convenus que les gouvernements de certains pays développés et pays en développement pourraient être amenés à jouer un rôle dans les aspects financiers de divers contrats et accords de coopération industrielle, au moins dans la mesure où ils définiraient un cadre clair pour des investissements et des politiques de coopération industrielle. Cette intervention résulterait de l'importance donnée à certaines questions comme celle des taux d'intérêt et de l'assurance-crédit à l'exportation. A cet égard, certains experts ont estimé qu'il pourrait être utile d'entreprendre une enquête sur les principes directeurs relatifs à la coopération en matière d'investissements industriels que les pays où cela s'est concrétisé ont incorporés dans leur législation, pour l'information des pays ou des principes directeurs de ce genre n'ont pas été définis.

8. Fixation des prix

49. On est dans l'ensemble convenu que la question des prix était d'ordre commercial et intéressait directement les partenaires d'un accord d'entreprise à entreprise. Certains experts ont estimé que les gouvernements avaient un rôle important à jouer en définissant des principes directeurs internes pour les

accords d'entreprise à entreprise. Le Groupe a reconnu qu'il était important de disposer dans ce domaine à la fois de renseignements sur les politiques et mécanismes relatifs aux dispositions financières et de renseignements plus directs concernant les prix des produits et des équipements. Certains experts ont souligné que les acheteurs devaient savoir pour quoi ils payaient. Ils ont reconnu qu'il serait peut-être bon, pour certains pays en développement, de "dissocier" les éléments faisant l'objet du transfert de techniques.

50. Certains experts ont estimé que les prix des matières premières, les salaires et d'autres éléments devraient être indexés et l'on a fait remarquer qu'il serait peut-être bon de prévoir non seulement des augmentations de prix, mais aussi des réductions. On a en outre estimé que les organismes des Nations Unies pourraient avoir un rôle à jouer dans le contrôle des prix des biens d'équipement, mais on a reconnu que ce contrôle pourrait se révéler complexe. On a également estimé qu'il pourrait être important de recourir au mécanisme concurrentiel de l'appel d'offres, en comparant les prix des différents fournisseurs d'équipements.

9. Règlement des différends, notamment par voie d'arbitrage

51. Certains experts ont rappelé qu'il existait des procédures de règlement des différends par voie d'arbitrage international. Ils ont noté que dans certains pays, c'était la loi nationale qui était la seule reconnue pour le règlement des différends. D'autres experts ont relevé que certains pays reconnaissaient aux parties contractantes le droit de choisir à la fois la loi et l'instance pour le règlement de leurs différends.

52. Certains experts ont noté qu'un moyen possible d'éviter les différends consistait à contrôler de très près les diverses phases de la réalisation d'un projet donné. Les arrangements contractuels devraient prévoir les procédures à appliquer pour le règlement des différends. A cet égard, divers experts ont estimé qu'il convenait d'examiner comment on pourrait améliorer les procédures actuelles en vue de les rendre plus rapides et moins coûteuses.

53. Certains experts ont souligné que les procédures d'arbitrage existantes étaient longues et coûteuses. Ils ont fait remarquer qu'elles étaient préjudiciables à la coopération industrielle et qu'il ne faudrait y recourir qu'en dernier ressort pour le règlement des différends. Il conviendrait de commencer par explorer les possibilités offertes par des procédures informelles telles que la conciliation. D'autres experts ont fait valoir que les procédures internationales de règlement des différends et d'arbitrage avaient été mises au point avec soin de manière à assurer un règlement juste et équitable des différends.

B. Intérêt de l'expérience acquise dans les relations Est-Ouest en ce qui concerne la coopération industrielle et commerciale

54. Le Groupe était saisi de diverses études établies par la Commission économique pour l'Europe sur ce sujet et notamment d'un rapport qui contenait un bref résumé de l'expérience acquise dans les relations Est-Ouest et qui était intitulé "The Development of East-West Industrial Cooperation" (ID/WG.337/1).

55. Le représentant de la Commission économique pour l'Europe a noté l'évolution et la croissance rapide de la coopération industrielle Est-Ouest qui porte actuellement sur deux grands domaines : tout d'abord, les projets relatifs au secteur des matières premières, dans lesquels la technologie et l'équipement fournis par le partenaire occidental étaient généralement financés par les livraisons de produits faites en contrepartie; ensuite, les projets concernant les produits manufacturés, en particulier l'outillage industriel, les produits semi-finis tels que les produits métallurgiques et chimiques et, dans une moindre mesure, les biens de consommation.

56. Il a aussi noté que, parmi les nombreuses formes de coopération industrielle pratiquées dans le commerce Est-Ouest, l'accord de licence prévoyant un règlement en produits était la plus ancienne et la plus répandue jusqu'à son remplacement par la coproduction ou la spécialisation dans la production, formule selon laquelle chaque partenaire se spécialise dans la fabrication de certains éléments et échange ensuite une partie de sa production avec l'autre partenaire en vue de fabriquer le produit final et de le vendre sur le secteur du marché qui lui revient. Il a indiqué que la coopération fondée sur la sous-traitance avait connu une croissance rapide au début, c'est à dire de 1965 à 1970. Par la suite, les entreprises de coproduction étaient devenues plus nombreuses ainsi que les coentreprises domiciliées dans les pays occidentaux, dont le but était la commercialisation des produits. La coopération industrielle tripartite s'était développée rapidement ces dernières années et peut être considérée comme une forme évoluée de la coopération bilatérale.

57. En ce qui concerne les accords intergouvernementaux et les mesures connexes, certains experts ont noté qu'ils jouaient un rôle utile dans la coopération industrielle Est-Ouest. Par exemple, les commissions mixtes composées de représentants des gouvernements ou des entreprises avaient pu, dans le cadre de ces accords, intervenir auprès des services gouvernementaux pour accélérer la réalisation de certains projets et aider les entreprises intéressées des pays partenaires à trouver des entreprises avec lesquelles elles pouvaient coopérer et à identifier les secteurs industriels et les secteurs de production dans lesquels une coopération était possible.

58. Certains experts ont noté que de nombreux aspects de la coopération commerciale et industrielle Est-Ouest pouvaient présenter de l'intérêt pour la coopération entre des entreprises de pays en développement et de pays développés, en particulier au niveau intergouvernemental. Le Groupe a relevé à cet égard que les pays socialistes avaient passé toute une série d'accords de coopération industrielle et commerciale avec de nombreux pays en développement. Toutefois, d'autres experts ont fait remarquer que si l'expérience acquise dans les relations Est-Ouest fournissaient des indications utiles pour la coopération avec les pays en développement, il n'était peut-être pas souhaitable ou possible d'extrapoler ou de transférer de nombreuses pratiques de la coopération commerciale et industrielle Est-Ouest aux pays en développement, compte tenu des différences entre ces pays, par exemple en ce qui concerne les ressources naturelles, l'adéquation des infrastructures et, en général, le niveau de développement industriel et économique.

59. De l'avis de certains experts, il serait particulièrement utile que les secrétariats de la CNUCED et de l'ONUDI procèdent à une évaluation approfondie des enseignements tirés des programmes, projets et accords de coopération industrielle entre pays en développement et pays développés ainsi que des résultats qu'ils ont donnés.

60. Un certain nombre d'experts ont souligné le rôle que peuvent jouer les processus d'intégration économique régionale et sous-régionale pour ce qui est de faciliter et d'encourager la conclusion d'accords et de programmes de coopération industrielle qui soient à la fois plus étendus et de plus longue durée. Certains experts ont estimé qu'il convenait de globaliser les avantages des groupements économiques régionaux et sous-régionaux.

C. Arrangements multilatéraux pour promouvoir la coopération industrielle

61. Le représentant des pays ACP a fait le point de l'expérience acquise par ces pays en ce qui concerne les arrangements institués dans le cadre de la Convention de Lomé pour promouvoir la coopération interentreprises. La Convention constituait un cadre multilatéral dans lequel la production et la commercialisation pouvaient être organisées pour une période de longue durée. Ce cadre permettait un dialogue où différentes opinions étaient exprimées et confrontées, en dehors des négociations bilatérales entre entreprises. Il servait aussi à nouer des contacts en vue du développement économique sur une base plus large en

veillant à promouvoir les intérêts de tous les participants grâce à un accord précis sur les obligations et les responsabilités des parties intéressées. Le représentant des pays ACP a également évoqué le réseau d'arrangements institutionnels mis en place en vertu de la Convention de Lomé, qui comprenait notamment le Centre pour le développement industriel, le Fonds européen de développement et la Banque européenne d'investissement et devait permettre en particulier l'exécution d'études de faisabilité, le rassemblement et la diffusion d'informations, l'organisation de rencontre de partenaires potentiels, la fourniture d'une assistance financière, technique et autre et, d'une manière générale, l'instauration d'un climat de confiance et de compréhension propre à encourager et promouvoir les arrangements de collaboration industrielle dans l'intérêt d'entreprises - surtout petites et moyennes - qui, autrement, ne seraient pas capables d'entreprendre elles-mêmes des opérations de ce genre.

D. Rôle de l'assistance technique

62. Le Groupe a reconnu l'importance fondamentale que l'assistance technique revêtait surtout pour les gouvernements et entreprises des pays en développement. Cette assistance serait particulièrement précieuse dans les domaines suivants : exécution d'études de pré-faisabilité et de faisabilité; échanges de vues préliminaires, négociations ou consultations au sujet des arrangements de collaboration commerciale et industrielle; et organisation de journées d'études ou de séminaires pour l'examen de problèmes techniques, pour l'échange d'informations et de données d'expérience récentes et pour les rencontres de personnes susceptibles de participer à des arrangements de collaboration.

63. Certains experts ont estimé que les secrétariats de la CNUCED et de l'ONUDI devraient renforcer l'assistance technique fournie en matière de coopération commerciale et industrielle avec l'appui d'autres organismes des Nations Unies, comme le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), en tenant compte des activités dont il a été question plus haut. Certains experts ont été en outre d'avis que le Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies ne devrait pas négocier directement des contrats.

II. Courants et voies de l'information sur la coopération commerciale et industrielle

64. Le Groupe a reconnu que pour promouvoir et faciliter la collaboration commerciale et industrielle, tant au niveau de l'entreprise qu'à celui des gouvernements, il était indispensable de disposer d'informations détaillées, précises et à jour. Prenant note des informations et documents que l'on peut actuellement obtenir auprès des organismes des Nations Unies et d'autres sources, le Groupe a reconnu qu'un système général était nécessaire pour réunir, traiter, analyser et ordonner ces informations et documents et pour les distribuer aux gouvernements et aux autres utilisateurs potentiels, y compris aux entreprises privées, s'occupant de coopération commerciale et industrielle. Cependant, il a également noté que la création d'un tel système exigerait des ressources supérieures aux moyens dont disposent les organismes des Nations Unies pris individuellement.

65. Le Groupe a noté que les services d'information du Système des Nations Unies faisaient actuellement l'objet d'une étude. Par conséquent, il a estimé que des arrangements de coopération utilisant pleinement les sources existantes d'information devraient être conclus, ce qui, pour le moment, constituerait une méthode pratique d'aborder ces problèmes. De tels arrangements pourraient être élaborés et développés en fonction des besoins et de l'expérience des gouvernements et des entreprises privées dans ce domaine.

Annexe I

ORDRE DU JOUR

1. Adoption de l'ordre du jour et organisation des travaux.
2. Examen des caractéristiques des accords entre entreprises, y compris les accords conclus dans le cadre des accords intergouvernementaux :
 - a) Pratiques de la coopération commerciale et industrielle, y compris les pratiques non prévues dans les accords intergouvernementaux;
 - b) Nature, champ d'application et utilité pour la coopération industrielle des accords de règlement en produits conclus dans le cadre des arrangements de coopération commerciale et industrielle;
 - c) Détermination des dispositions qui pourraient être utiles aux pays en développement, y compris les formes nouvelles et novatrices de coopération;
3. Examen des éléments d'information disponibles au sujet du point 2, et possibilités d'améliorer les apports d'information et les moyens de communication, y compris pour les éléments d'information nouveaux.
4. Conclusions et recommandations.
5. Adoption du rapport.

Annexe II

LISTE DES PARTICIPANTS

Experts

- M. Kemal Adaallah-Khodja, Consultant, Ancien Secrétaire d'Etat au Plan, Algérie
- M. Arnold J. Croddy, Economiste financier, Office of Investment Affairs,
(Bureau des investissements, Département d'Etat, Etats-Unis d'Amérique.
- M. Bengt I. Högborg, Professeur assistant (Université de Gothenburg),
Nybrokajen 7, Stockholm, Suède.
- M. Ivan Klaric, Administrateur principal, Commission des Communautés européennes
Bruxelles, Belgique.
- M. Javier Matus, Conseiller du Président des Etats-Unis du Mexique, Mexique.
- M. Alberto Navas Sierra, Associated Research Institute of Latin American
Studies Université de Cambridge, Angleterre; Colombie.
- M. Albert O. Oluwunmi, Directeur des Politiques et du plan industriels, Ministère
fédéral de l'industrie, Lagos, Nigéria.
- M. A. Victor Ordoñez, Conseiller principal, Ministère du commerce, Métro
Manila, Philippines.
- M. J. Piscoulov, Chef adjoint du département du commerce avec les pays occidentaux,
Ministère du commerce extérieur, Moscou, Union des Républiques socialistes
soviétiques.
- M. Robert Roberts, International Technology Group, Department of Trade,
Royaume-Uni.
- M. Miljko Trifunović, Directeur par intérim de projet, Institut du commerce
extérieur, Belgrade, Yougoslavie.
- M. László Ujhazy, Conseiller commercial, Société de Coopération pour la promotion
du commerce, Budapest, Hongrie.
- M. Usha Vohra, Co-Secrétaire au Ministère du commerce, Gouvernement indien,
New Delhi, Inde.
- M. Wacław Wilczinski, Professeur d'économie, Académie des sciences économiques,
Foznan, Pologne.
- M. Jiuaying Wu, Chercheur, Institut de recherche sur le commerce international,
Ministère du commerce extérieur, Beijing, Chine.
- M. Haruo Yamaoka, Professeur, Collège international d'économie, Kawagoe, Japon.

Observateurs

Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies

Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales

M. S. C. Tang, Spécialiste des sociétés transnationales

Organisations intergouvernementales

Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique

M. Anthony P. Gonzales, Spécialiste de la coopération industrielle

Commission économique pour l'Europe (CEE)

M. J.R. Mikton, Economiste

Secrétariat de la réunion

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

M. R. Figueredo, Division des articles manufacturés

M. H. Stordel, Directeur par interim de la Division des articles manufacturés

M. A. Maglaque, Chef du service du traitement préférentiel et de l'expansion du commerce, Division des articles manufacturés

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

M. A. Hacini, Chef du Service des négociations, Division de la coordination des politiques

M. A. de Faria, Spécialiste du développement industriel, Service des négociations, Division de la coordination des politiques

M. V. Richardson, Spécialiste du développement industriel (Hors classe) Service des négociations, Division de la coordination des politiques

M.E. Seneviratne, Conseiller technique spécial, Service des négociations, Division de la coordination des politiques

Annexe III

LISTE DES DOCUMENTS

- Système de consultations. Rapport du Groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle. ID/B/234 et Add.1, également publié sous la cote TD/B/774 et Add.1. ID/B/234
- Extraits du Rapport de la Commission des articles manufacturés sur les travaux de sa neuvième session (joint à la lettre d'invitation). TD/B/822
TD/B/C.2/207
- The development of east/west industrial co-operation. Note du Secrétariat de la Commission économique pour l'Europe (CEE); (février 1981). ID/WG.337/1
- Flows and channels of information on trade and trade-related aspects of industrial collaboration arrangements. Note du Secrétariat de la CNUCED; (avril 1981). ID/WG.337/2
- Major features and trends in contracts and agreements in the international petroleum industry. Rédigé par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales; (février 1981). ID/WG.337/3
- Major features and trends in mining agreements. Rédigé par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales; (février 1981). ID/WG.337/4
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part I; rédigé par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales; (février 1981). ID/WG.337/5
- Questions à examiner par le Groupe spécial d'experts CNUCED/ONUDI sur les aspects commerciaux et connexes des arrangements de collaboration industrielle à sa deuxième réunion. Rapport préparé conjointement par les Secrétariats de la CNUCED et de l'ONUDI (avril 1981) ID/WG.337/6
- Management contracts in developing countries : An analysis of their substantive provisions. Rédigé par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (avril 1981). ID/WG.337/7
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part II; rédigé par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales; (avril 1981), ID/WG.337/8

| | |
|--|-------------------|
| <u>The UNIDO System of Consultations as an instrument for industrial re-deployment and developments;</u> (juillet 1980). | UNIDO/EX.122 |
| Système de consultations. Rapport du Directeur exécutif; (mars 1981). | ID/B/257 |
| <u>Survey of six corporations and nine industrial associations on their present and/or future relationships with developing countries in promoting north-south industrial co-operation.</u> Rapport élaboré par M. C.F. Knepell (consultant de l'ONUDI); (mai 1981). | |
| Trois décennies de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe | E/ECE/962 |
| <u>East-west industrial co-operation</u> | ECE/TRADE/132 |
| <u>Some means to improve the financing of east-west statistical outline of recent trends in industrial co-operation</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.373/Add.5 |
| <u>The role of small and medium-sized enterprises in intra-regional trade</u> (note du Secrétariat) | TRADE/R.383/Add.1 |
| <u>Counter-trade practices in the ECE region</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.385 |
| <u>East-west co-operation in the automotive sector and counter-trade arrangements</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.385/Add.1 |
| <u>Institutionnal arrangements at the national level for counter-trade in selected Western countries</u> | TRADE/R.385/Add.3 |
| <u>Promotion of trade through industrial co-operation; Statistical outline of recent trends in industrial co-operation</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.392 |
| <u>Review of recent trends, policies and problems in intra-regional trade</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.401 |
| <u>Promotion of trade industrial co-operation; Statistical survey of recent trends in industrial co-operation</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.407 |
| <u>A quantitative survey of the development of east-west industrial co-operation</u> (Note du Secrétariat) | TRADE/R.408 |
| Coopération industrielle et transfert de technologie entre l'Est et l'Ouest dans l'industrie chimique (Note du Secrétariat) | TRADE/R.409 |

| | |
|--|-----------------|
| <u>Counter-trade practices in the chemicals industry : The experience of selected western chemicals/producers and plant contractors in east-west trade (Note du Secrétariat)</u> | TRADE/R.410 |
| <u>East-west industrial co-operation in the automotive sector; A review of the experience of western partners (Note du Secrétariat)</u> | TRADE/R.417 |
| Promotion du commerce international par la coopération industrielle : Projet de création d'un centre d'information de la CEE sur la coopération industrielle (Note du Secrétariat) | TRADE/R.418 |
| <u>Recent development in industrial co-operation : Co-operation in third markets (Note du Secrétariat)</u> | TRADE/AC.14/R.1 |
| <u>Joint venture legislation in Eastern Europe and Yugoslavia : A survey of recent developments, 1977-1979 (Note du Secrétariat)</u> | TRADE/AC.14/R.2 |
| Restructuration de l'industrie mondiale. Nouvelles dimensions de la coopération internationale. | TD/219 |
| Arrangements de collaboration industrielle | TD/B/C.2/179 |



