



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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.

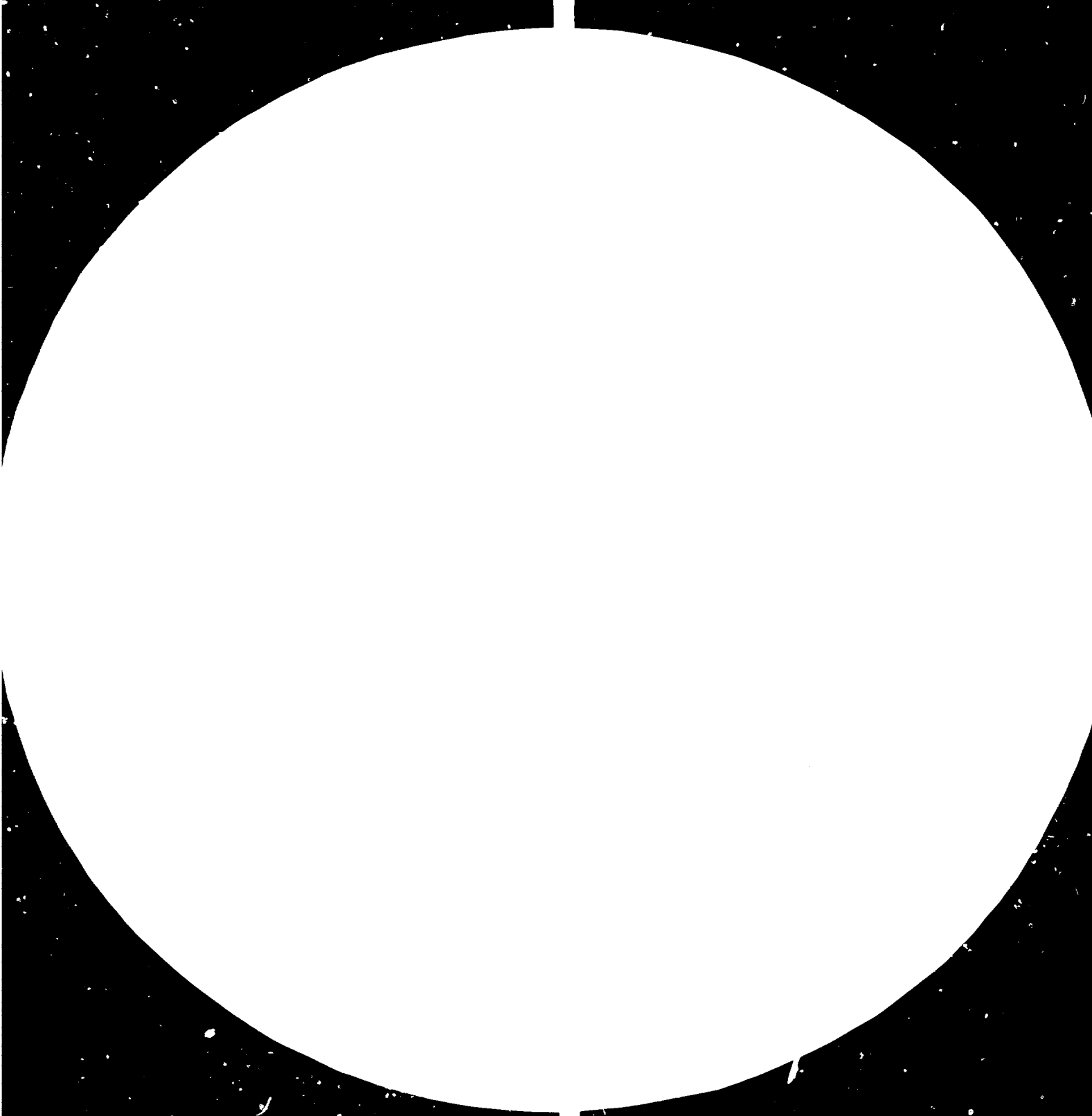
## FAIR USE POLICY

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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)





3.2

4.5

6.3

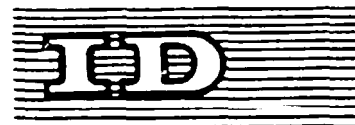


MI-100000-RE-001100-1-11-00001

MI-100000-RE-001100-1-11-00001



10645-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.345/2  
6 août 1981

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

---

Première Consultation sur l'industrie alimentaire  
La Haye (Pays-Bas), 9-13 novembre 1981

Question No 2 : Développement de la coopération  
technique et économique visant  
à renforcer les industries ali-  
mentaires des pays en développement  
et à faciliter l'accès de leurs  
produits aux marchés extérieurs.

Document établi par le Secrétariat de l'ONUDI

001.3

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
I. LA COOPERATION ECONOMIQUE ET TECHNIQUE ENTRE PAYS DEVELOPPES ET PAYS EN DEVELOPPEMENT : PROBLEMES ET POSSIBILITES	1 - 15	4
Domaines de coopération	1 - 8	4
Production d'aliments de base	3 - 4	5
Produits alimentaires de marque	5 - 7	6
Production alimentaire pour l'exportation	8	6
Obstacles à l'élargissement de la part des pays en développement dans la production mondiale de l'industrie alimentaire	9 - 11	7
Structure de l'industrie	10 - 11	7
Obstacles à l'accès aux marchés étrangers	12 - 14	18
Obstacles tarifaires et non tarifaires	12 - 14	18
Conclusions	15	19
II. COOPERATION ECONOMIQUE ENTRE PAYS EN DEVELOPPEMENT : PROBLEMES ET POSSIBILITES	16 - 30	25
Domaines possibles de coopération	16 - 19	25
Transfert de technologie	17	25
Echanges commerciaux entre pays en développement	18	26
Financement	19	26
Obstacles à la coopération industrielle	20 - 21	26
Manque d'information	20	26
Financement et investissement	21	27
Obstacles au commerce entre pays en développement	22 - 25	27
Stockage, transport, commercialisation et distribution	22 - 23	27
Financement	24	27
Obstacles tarifaires et non tarifaires	25	27
Conclusions	26 - 30	28
Coopération régionale et interrégionale	26 - 28	28
Arrangements multilatéraux	29 - 30	28
III. QUESTIONS A DEBATTRE	31 - 35	30

Liste des tableaux

	<u>Page</u>
1. Exportations mondiales de produits alimentaires : parts exportées par les pays en développement et importées par les pays développés (moyennes annuelles)	10
2. Importations de sucres bruts et raffinés (moyenne annuelle, 1975-1977)	15
3. Coûts moyens de transport <u>ad valorem</u> (pourcentage)	16
4. Analyse de l'évolution des coûts de transport <u>ad valorem</u> des exportations vers les Etats-Unis 1938-1974, par grands groupes de produits	17
5. Estimations de la production mondiale de sucre, 1980/1981	20
6. Comparaison des taux nominaux et effectifs de protection des produits agricoles transformés, dans la Communauté économique européenne, au Japon, en Norvège, en Suède et aux Etats-Unis (en pourcentage)	24
7. Valeur des importations d'huiles et de graisses de 15 pays en développement en 1973-1974 et en 1976-1979 (en millions de dollars)	29

I. LA COOPERATION ECONOMIQUE ET TECHNIQUE ENTRE PAYS DEVELOPPES  
ET PAYS EN DEVELOPPEMENT : PROBLEMES ET POSSIBILITES

Domaines de coopération

1. Jusqu'à présent, les opérations des sociétés industrielles et commerciales transnationales ont constitué la principale voie de coopération internationale entre pays développés et pays en développement et les activités industrielles ont plus souvent été modelées par la conduite adoptée par des groupes privés d'importance mondiale pour maximiser leur profit que par les besoins nationaux des pays en développement.

2. Les avantages et les inconvénients des formes actuelles de la coopération internationale dans le secteur alimentaire des pays en développement ont déjà fait l'objet d'un ample débat international<sup>1/</sup>. Cette coopération s'exerce dans trois domaines d'activité industrielle :

- a) La production d'aliments de base pour le marché intérieur;
- b) La production de produits alimentaires de marque pour le marché intérieur;
- c) La transformation de produits agricoles pour l'exportation.

---

<sup>1/</sup> Voir par exemple : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, "L'industrie alimentaire dans les pays en développement : quelques tendances récentes en matière de transfert et de développement de la technologie" (TD/B/C.6/66, Genève 1980). Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Agriculture : Horizon 2000 (C.79/24, 1979); Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, Ad Hoc Policy Group on Multinational Enterprises "Impact of multinational enterprises on national scientific and technical corporations: food industry" (DSTI/SPR/79.23 - MNE, 1979); Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, "Transnational Corporations in food and beverage processing" (ST/CTC/19, 1980); Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Appropriate Industrial Technology for Food Storage and Processing, Monographies sur les techniques industrielles appropriées No 7 (1979); ONUDI : Rapport de la Réunion préparatoire mondiale en vue de consultations sur l'industrie alimentaire (ID/WG.295/1, 1979); Rapport de la Réunion du Groupe d'experts sur le rôle des coopératives dans le développement des industries alimentaires des pays en développement (UNIDO/PC.8, 1981). Projet de rapport de la septième session du Conseil mondial de l'alimentation, Novi Sad, mai 1981.

Production d'aliments de base

3. Les opérations des sociétés transnationales<sup>2/</sup> ont été facilitées ici par le rôle que ces sociétés jouent dans le commerce mondial des matières brutes et - comme dans tous les secteurs - par les systèmes de technologie, de gestion et de distribution des produits qu'elles ont conçus; dans certains cas, elles ont aussi été favorisées par les transferts de produits alimentaires effectués à des conditions de faveur des pays industrialisés vers les pays en développement. En raison de l'absence de demande véritable dans ces derniers pays, l'intervention des transnationales reste toutefois minimale dans ce domaine où leur concours serait le plus nécessaire. En outre, au lieu de favoriser l'autosuffisance alimentaire, la coopération internationale mise en oeuvre par l'intermédiaire de ces sociétés a stimulé les activités de transformation tributaires de matières premières importées, tendant à détourner à leur profit certaines possibilités d'améliorer la transformation et la commercialisation d'aliments de base produits dans le pays. De là la nécessité, pour les pays en développement, de coopérer avec des partenaires autres que les transnationales pour assurer la transformation de leurs aliments de base.

4. L'intervention, dans ce secteur, d'autres partenaires qui ont offert technologie et savoir-faire s'est parfois révélée plus bénéfique au développement économique équilibré des pays en développement que celle des transnationales; toutefois, ces partenaires sont défavorisés par rapport aux transnationales en ce qu'ils disposent rarement de tous les éléments du système agro-alimentaire qu'il faut mettre en oeuvre pour développer l'industrie dans ce domaine<sup>3/</sup>. Les petites et moyennes entreprises de l'industrie alimentaire et les coopératives bien établies des pays développés et des pays en développement peuvent jouer un rôle dans la progression de ce secteur, mais elles ont besoin du concours des sources multilatérales d'information sur la viabilité des projets dans les pays en développement, et elles doivent pouvoir se prévaloir du soutien aux investissements garanti par les banques de développement.

---

2/ Ainsi qu'il est indiqué dans le rapport du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, op. cit., les pays en développement ont enregistré environ 180 cas d'investissements étrangers directs effectués par 40 grandes sociétés transnationales du secteur alimentaire. La plupart s'étaient concentrées dans la meunerie du blé et du maïs, la fabrication d'aliments pour bétail et la production de viande de volaille.

3/ Les représentants des coopératives alimentaires ont souligné ce point lors de la "Réunion sur le rôle des coopératives dans le développement des industries alimentaires des pays en développement", organisée par l'ONUJI à Vienne, du 22 au 24 avril 1981; ils se sont dit préoccupés du désavantage que constituait leur incapacité d'offrir aux pays en développement des moyens d'investissement financiers, outre leur savoir-faire.



### Produits alimentaires de marque

5. Une analyse de l'évolution récente du secteur de la fabrication de produits alimentaires de marque a révélé que partout où se présentait, dans un pays en développement, un marché en expansion, les sociétés transnationales s'y sont implantées<sup>4/</sup>. Il est relativement rare que des entreprises de pays en développement aient été associées à ces activités des transnationales.

6. Les produits fabriqués dans ce secteur sont généralement des variantes adaptées d'articles analogues commercialisés dans les pays industrialisés. La pénétration des marchés par les transnationales dépend moins de leur savoir-faire technique que des systèmes de financement et de gestion très perfectionnés qu'elles peuvent concevoir pour préserver l'identité de leur marque et de l'originalité qu'elles peuvent donner à leurs produits grâce à la supériorité de leurs méthodes de commercialisation.

7. La fabrication d'aliments de marque dans les pays en développement présente deux grands inconvénients : premièrement, elle accroît souvent la dépendance des importations en exigeant l'achat à l'étranger de certains moyens de production; deuxièmement, les redoutables techniques de commercialisation introduites par les transnationales freinent souvent la croissance des entreprises du secteur alimentaire interne.

### Production alimentaire pour l'exportation

8. A l'heure actuelle, les grandes sociétés occupent dans ce domaine une place plus importante que dans les deux autres; elles dominent en particulier l'ensemble des activités de transformation, de commercialisation et de distribution de différents produits agricoles (café, cacao, thé, oléagineuses et poisson par exemple) qui représentent pour les pays en développement une source cruciale de recettes extérieures. Bien qu'elles aient tendance à abandonner la propriété des exploitations agricoles dans les pays en développement (celle des plantations de canne à sucre, par exemple), les transnationales conservent leur part du marché

---

<sup>4/</sup> "Au milieu des années 70, plus d'une centaine de grandes sociétés du secteur alimentaire possédaient dans les pays en développement au moins 600 filiales qui fabriquaient et commercialisaient localement des produits de leur marque. La majorité de ces filiales (plus de 100) fabriquaient des produits laitiers mais il existait au moins 20 filiales dans chacune des 10 (sic) autres productions suivantes : conserves de fruits et de légumes, potages et légumes déshydratés, préparations à base de céréales pour le petit déjeuner, margarine et huiles de table, confiserie, concentrés pour boissons non alcoolisées, bière, café et produits à base de cacao."

du fait qu'elles dominent les échanges internationaux, ainsi que la transformation et la distribution des produits agricoles dans les pays développés.

L'une des questions primordiales à examiner concerne la possibilité d'élaborer des modes de coopération internationale qui favorisent la participation des pays en développement à la production industrielle dans ce domaine.

Obstacles à l'élargissement de la part des pays en développement dans la production mondiale de l'industrie alimentaire

9. Les options gouvernementales relatives à la production d'aliments de base et de produits de marque relèvent essentiellement de la politique intérieure et sont traitées dans le document consacré à la Question No 1 (ID/WG.345/1). On se concentrera ici sur les problèmes qui se posent aux pays en développement dans le secteur de la transformation de produits alimentaires pour l'exportation.

Structure de l'industrie

10. Les produits agricoles exportables des pays en développement sont pour une grande part vendus à l'état brut ou semi-ouvré. Si l'on met à part les huiles et les graisses végétales et la viande, plus de 50 % des produits alimentaires exportés par les pays en développement le sont à l'état brut (voir le tableau 1)<sup>5/</sup>. Dans le cas du sucre, il est intéressant de noter que les principaux importateurs des pays développés achètent presque exclusivement ce produit brut (voir le tableau 2).

11. Parmi les facteurs qui ont empêché les pays en développement d'accroître leur part de la production industrielle alimentaire on citera :

Les caractéristiques des produits Dans certains cas, le lieu des activités de transformation est déterminé par certaines contraintes naturelles ou techniques. On en donnera deux exemples; exemple de contrainte naturelle : la température de fusion du chocolat s'oppose à ce qu'il soit produit dans les régions tropicales et subtropicales de culture du cacao pour faire

---

<sup>5/</sup> Comme on peut le voir dans le tableau 1, la part des pays en développement dans les importations de produits alimentaires transformés effectuées par des pays développés à économie de marché a augmenté de 1972 à 1979. Dans le cas des produits sans concurrents comme le cacao, le café, le thé et les épices, on a observé une légère tendance à la libération des échanges. Des abaissements très sensibles des droits frappant le cacao, le café et le thé (34 %) ont été décidés dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales de Tokyo.

ensuite l'objet de longs transports; la transformation du cacao en chocolat sous les climats tempérés apparaît donc justifiable. Exemple de contrainte technique : il arrive que l'on doive combiner plusieurs ingrédients d'origines géographiques diverses pour fabriquer un produit fini; certains torrificateurs de café tiennent ainsi à mélanger des grains verts provenant de différentes régions du monde. Dans ces deux cas, on peut soutenir qu'il est plus efficace d'opérer la transformation plus près du marché que de la source de matières premières.

La structure oligopolistique du marché international. Lorsqu'ils doivent vendre les matières premières qu'ils produisent, les pays en développement ont souvent affaire à des interlocuteurs commerciaux ou industriels fortement intégrés. Ceux-ci contrôlent dans une grande mesure l'approvisionnement national et international de matières premières, quand ce n'est pas leur production effective dans les pays en développement (Cf. l'économie des plantations), le commerce international, le transport et la transformation des produits et finalement la vente au détail aux consommateurs des pays développés. Incapables d'influer sur les maillons cruciaux de la chaîne du commerce international, les pays en développement ne sont donc guère en mesure de déterminer la répartition de la production ou des avantages économiques chez les différents partenaires internationaux du secteur.

L'instabilité des prix des produits de base. Les instances internationales débattent depuis longtemps des problèmes posés par l'instabilité des prix internationaux des produits de base et ses effets sur les balances des paiements et des mesures que les gouvernements pourraient prendre pour les maîtriser. Le sujet précis des préoccupations internationales est, en l'occurrence, la tendance des prix mondiaux des produits primaires agricoles apparemment plus instables que ceux des produits mi-ouvrés ou transformés. Leurs fortes fluctuations peuvent accroître les risques économiques attachés aux investissements des pays en développement dans les activités de transformation, en créant, par exemple, une situation où le prix des matières premières augmenterait davantage que celui des produits transformés ou mi-ouvrés.

Les transports. Les réseaux et les coûts de transport sont principalement déterminés par le volume des échanges et par les structures tarifaires qui s'élaborent sur ce marché très réglementé. Un puissant obstacle à la compétitivité des exportations des pays en développement réside dans l'absence de liaisons de transport avec de nouveaux débouchés possibles, ou dans le coût

élevé du transport jusqu'à ces débouchés. Ces deux facteurs sont une entrave majeure à l'expansion des échanges entre pays en développement. Les coûts de transport ad valorem des exportations des pays d'Amérique latine, par exemple, sont beaucoup plus élevés pour les produits expédiés dans des pays en développement que pour ceux acheminés vers les pays développés (voir les tableaux 3 et 4).

La commercialisation et la diversification des produits. Un autre grand obstacle à la transformation poussée de produits de base pour l'exportation par les pays en développement est l'incapacité des entreprises de ces pays d'imposer, sur les marchés extérieurs des produits diversifiés, une qualité compétitive et une image de marque<sup>6/</sup>. L'importance de ces facteurs croît plus que proportionnellement à mesure que l'ouvrage se complique; elle exige une information et la mise en oeuvre de ressources - compétences de gestion et d'investissements financiers - qui sont souvent hors de portée des entreprises des pays en développement.

La recherche-développement. Le rapport des dépenses de recherche et développement du secteur alimentaire au chiffre des ventes est l'un des plus faibles de toutes les activités industrielles<sup>7/</sup>. En outre, les recherches effectuées dans ce secteur sont généralement axées sur les caractéristiques du marché et les conditions de la production dans les pays développés.

Le financement. Alors qu'auparavant le financement international des projets de développement s'opérait surtout par la voie de transferts du secteur public à des conditions libérales ou relativement libérales, la tendance, depuis quelques temps, est à l'emprunt de fonds par les pays en développement sur le marché international des capitaux. De ce fait, le financement international des projets industriels<sup>8/</sup> dans ces pays se concentre sur les projets

---

<sup>6/</sup> Voir le document d'information établi pour la Première Consultation sur l'industrie alimentaire par le Centre du commerce international, "Trade promotion and export marketing of preprocessed food products - future needs and challenges for developing countries" (ITC/TD/26, 1980).

<sup>7/</sup> Voir CNUCED, op.cit.

<sup>8/</sup> Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Rapport de la réunion préparatoire mondiale de la Première consultation sur le financement industriel, Vienne, 23-25 mars 1981, page 6. On ne dispose pas de suffisamment d'informations pour évaluer l'assistance financière engagée en faveur de l'industrie alimentaire. Les seules données existantes concernant l'agriculture et l'agro-industrie (qui ne comprend pas seulement l'industrie alimentaire). Elles mettent en évidence la modicité des sommes offertes par les organisations internationales comme la Banque mondiale, comparées aux estimations des investissements qui seraient nécessaires. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement "La transformation des produits primaires avant leur exportation : domaines d'une coopération internationale plus poussée" (TD/229/Supp. 2, 1979), voir en particulier le tableau 13.

Tableau 1

Exportations mondiales de produits alimentaires :  
parts exportées par les pays en développement et importées par les pays développés  
 (moyennes annuelles)

<u>Produit</u>	<u>Exportations mondiales</u> <u>(millions de dollars)</u>		<u>Parts exportées par</u> <u>les pays en déve-</u> <u>loppement (%)</u>		<u>Parts importées par</u> <u>les pays développés</u> <u>(%)</u>	
	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77
<u>Viandes</u>						
Fraîche, réfrigérée ou congelée (011) <sup>a/</sup>	4215	8694	22	13	94	88
Séchée, salée ou fumée, contenue ou non dans des récipients fermés hermétiquement (012)	402	665	4	3	92	89
Viande en boîte (n.d.a) et préparations de viande (EX014)	1031	1885	25	20	88	85
<u>Lait et produits laitiers</u>						
Lait et crème frais (022.3)	93	323	3	1	73	85
Evaporés, condensés ou secs (022, à l'exclusion de 022.3)	1024	2079	3	3	41	41
Beurre (023)	783	1666	2	1	83	79
Fromage et caillebotte (024)	902	2250	1	1	92	90
<u>Poisson</u>						
Frais ou simplement conservé (031) <sup>b/</sup>	2456	4174 <sup>a/</sup>	22	36 <sup>c/</sup>	90	90 <sup>c/</sup>
En boîte, préparé (032) <u>b/</u>	639	1197 <sup>c/</sup>	15	20 <sup>c/</sup>	83	80 <sup>c/</sup>
<u>Farine et poudre de viande ou de poisson</u> <u>pour l'alimentation des animaux (081.4) <u>b/</u></u>	...	762 <sup>d/</sup>	...	36 <sup>d/</sup>	...	89 <sup>d/</sup>
<u>Froment et produits à base de froment</u>						
Froment (041)	3538	9733	4	5	53	53
Farine de froment (046)	409	1030	5	5	15	16

Tableau 1 (suite)

<u>Produit</u>	<u>Exportations mondiales</u> <u>(millions de dollars)</u>		<u>Parts exportées par</u> <u>les pays en déve-</u> <u>loppement (%)</u>		<u>Parts importées par</u> <u>les pays développés</u> <u>(%)</u>	
	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77
<u>Cacao</u>						
Cacao en fèves, brut ou torréfié (072.1)	776	2024	99	97	96	97
Poudre de cacao (072.2)	47	184	23	21	89	93
Pâte de cacao (072.31)	28	200	73	82	93	92 e/
Beurre de cacao (072.32)	195	610	49	48	98	98
Chocolat et autres produits (073) b/	325	914	2	12	91	91
<u>Sucres et produits à base de sucre</u>						
Sucres bruts (061.1)	2140	6228	86	83	89	82 e/
Sucres raffinés (061.2)	730	2345	27	40	53	46 e/
Sucreries (sans chocolat) (062.01) b/	...	401 e/	...	1 e/	...	83 e/
<u>Café</u>						
Vert, torréfié, etc. (071.1) b/	3024	4305 e/	97	94 e/	96	95 e/
Essences et extraits de café (071.3) b/	...	577	...	44	...	93
<u>Fruits y compris à coque (à l'exception</u> <u>des fruits oléagineux)</u>						
Frais (051) b/	2841	4890 c/	42	40 c/	89	86 c/
Secs (052) b/	243	447 e/	40	43 e/	80	83 e/
Conservés ou préparés (053) b/	952	1729 c/	25	27 c/	91	88 c/
<u>Légumes etc.</u>						
Frais ou simplement conservés (y compris congelés (054) b/	1589	3431 c/	29	30 c/	86	84 c/
Conservés ou préparés, contenus ou non dans des récipients fermés hermétiquement (055) b/	650	1475 c/	14	17 c/	86	84 c/

Tableau 1 (suite)

<u>Produit</u>	<u>Exportations mondiales</u> <u>(millions de dollars)</u>	
	1970-72	1975-77
<u>Boissons et jus</u>		
Jus de fruits ou de légumes (053.5) <u>b/</u>	...	535 <u>e/</u>
Vin de raisin frais (112.12) <u>b/</u>	...	1769 <u>e/</u>
Bière, ale, stout, porter (112.3) <u>b/</u>	...	386 <u>e/</u>
Alcools et boissons alcooliques distillés (112.4) <u>b/</u>	...	1690 <u>d/</u>
<u>Arachides</u>		
Non grillées (222.1)	222	500
Huile d'arachide (423.4)	161	399
Tourteaux et tourteaux moulus d'arachide (081.32)	125	229
<u>Graines de soja</u>		
Graines de soja (222.2)	1482	4473
Huile de soja (423.2)	346	996
Tourteaux et tourteaux moulus de soja (081.31)	621	2069
<u>Graines de coton</u>		
Graines de coton (222.3)	31	38
Huile de coton (423.3)	55	214
Tourteaux et tourteaux moulus de graines de coton (081.33)	83	127
<u>Graines de tournesol</u>		
Graines de tournesol (222.4)	66	161
Huile de tournesol (423.6)	212	425
Tourteaux et tourteaux moulus de tournesol (081.35)	37	92

Parts exportées par  
les pays en déve-  
loppement (%)

Parts importées par  
les pays développés  
(%)

1970-72		1975-77	
...	25 <u>e/</u>	...	87 <u>c/</u>
...	11 <u>e/</u>	...	93 <u>e/</u>
...	6 <u>e/</u>	...	77 <u>e/</u>
...	6 <u>d/</u>	...	85 <u>d/</u>
75	62	93	90
81	76	86	71
97	92	97 <u>f/</u>	93
8	20	92	91
4	23	39	37
15	41	97	94
77	48	91 <u>f/</u>	63
41	12	41 <u>f/</u>	18
96	82	99 <u>f/</u>	97 <u>f/</u>
4	4	100	98
5	7	77	76
86	51	100	60 <u>f/</u>



Tableau 1 (suite)

Produit	Exportations mondiales (millions de dollars)		Parts exportées par les pays en déve- loppement (%)		Parts importées par les pays développés (%)	
	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77	1970-72	1975-77
<u>Colza et moutarde</u>						
Graines de colza et de moutarde (222.6)	221	410	7	1	83	88
Huiles de navette, de colza et de moutarde (423.91)	72	267	10	3	53	29
Tourteaux et tourteaux moulus de colza (081.36)	22	60	14	24	100	100
<u>Noix de coco et coprah</u>						
Noix de coco (EX057.71)	4	8	87	86	81 f/	83 f/
Noix de coco desséchées (EX057.71)	38	86	99	97	94	87
Coprah (223.1)	172	253	100	99	93	90 f/
Huile de coprah (424.3)	191	518	84	79	82	84
Tourteaux et tourteaux moulus de coprah (081.37)	34	93	91	93	97 f/	98 f/
<u>Palmistes</u>						
Noix et amandes de palmistes (223.2)	60	72	100	100	97	96
Huile de palme (424.2)	252	949	93	93	74	68
Huile de palmiste (424.4)	53	121	67	80	95	91
Tourteaux et tourteaux moulus de palmistes (081.38)	19	42	54	80	100 f/	100
<u>Graines de lin</u>						
Graines de lin (223.4)	85	112	1	4	98	98
Huile de lin (424.1)	54	147	58	64	90	87
Tourteaux et tourteaux moulus de lin (081.34)	48	92	68	77	100	100 f/
<u>Ricin</u>						
Graines de ricin (223.5)	...	28	...	100	...	92 f/
Huile de ricin (424.5)	63	100	91	93	98	97
<u>Margarine, etc.</u>						
	75	237	18	16	40	41

Notes du tableau 1 :

Sources : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Annuaire du commerce : Organisation des Nations Unies, Annuaire statistique du commerce international.

- a/ Les numéros de la Classification type pour le commerce international (CTCI) sont indiqués entre parenthèses.
- b/ Pays à économie de marché seulement (en développement et développés).
- c/ Moyenne pour 1974-76.
- d/ Moyenne pour 1973-74.
- e/ Moyenne pour 1973-75.
- f/ Les statistiques des exportations "mondiales" différent de plus de 15 % de celles des importations.

1  
12  
E  
1

Tableau 2

Importations de sucres bruts et raffinés  
(Moyenne annuelle, 1975-1977)

	Sucres bruts	Sucres raffinés	Importations de sucres raffinés en pourcentage des importations de sucres bruts
	(millions de dollars)		%
Canada	304	15	5
France	154 (46)	10 (478)	6
Japon	1 121	0,8 (25)	0,07
Royaume-Uni	712 (1)	166 (130)	23
Union des Républiques socialistes soviétiques	2 163	83 (25)	4
Etats-Unis d'Amérique	<u>1 276</u>	<u>82 (40)</u>	<u>6</u>
Total	5 721	357	6
Total mondial	7 573	3 034	40

Sources : Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, Annuaire statistique du commerce 1977.

Note : Les chiffres entre parenthèses désignent les exportations.

Tableau 3

Coûts moyens de transport ad valorem (pourcentages)

Pays d'importation	Pays exportateurs							
	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Mexique	Pérou	Uruguay	Venezuela
Argentine		19,60	12,91	93,90	10,28	7,10	7,12	54,97
Brésil	19,13		13,40	...	27,11	...	26,73	216,37
Chili	3,39	17,03		7,32	16,29	3,63	15,69	216,36
Colombie	31,63	3,30	9,26		14,40	11,65	4,56	39,35
Costa Rica	...	...	9,37	102,50	20,05	...	...	191,34
République dominicaine	19,61	...	...	22,37	...	...	...	...
Equateur	15,64	52,17	14,57	9,37	13,13	0,00	...	45,00
El Salvador	...	...	5,93	62,09	24,69	...	...	...
Guatemala	21,92	84,14	13,52	5,62	11,96	...	...	176,67
Honduras	...	53,98	...	5,66	7,95	...	...	...
Japon	12,92	27,00	6,65	2,51	13,92	...	55,70	...
Mexique	3,32	47,39	37,49	25,00		21,72	...	...
Nicaragua	...	33,52	...	15,00	26,52	...	45,00	...
Panama	13,99	...	15,35	5,75	39,36	11,48	3,15	92,31
Pérou	11,90	53,71	24,53	10,91	9,05		...	...
Trinité-et-Tobago	16,66	39,37	27,34	...	...	...	...	23,01
Royaume-Uni/ Europe centrale	18,11	42,20	4,69	5,32	19,91	34,17	21,32	...
États-Unis et Canada	9,96	6,32	7,84	4,98	12,02	13,19	5,39	29,22
Uruguay	38,48	43,11	13,18	...	10,49	...		...
Venezuela	21,96	20,98	3,49	12,87	6,52	95,00	...	...
Europe méridionale	11,37	14,49	11,75	4,13	14,11	...	72,7	12,44

Source : Wilfried Prewo, "Structure des coûts de transport des exportations des pays d'Amérique latine", Weltwirtschaftliches Archiv 1978 (305-327).

Tableau 4

Analyse de l'évolution des coûts de transport ad valorem des exportations  
vers les Etats-Unis 1938-1974, par grands groupes de produits

<u>Groupes de produits a/</u>	<u>Exportations vers les Etats-Unis 1974 (en millions de dollars)</u>		<u>Coûts de transport ad valorem</u>					
	<u>Pays en développement</u>	<u>Toutes provenances</u>	<u>Pays en développement</u>			<u>Toutes provenances</u>		
			<u>1938</u>	<u>1974</u>	<u>Variation</u>	<u>1938</u>	<u>1974</u>	<u>Variation</u>
<u>Produits alimentaires</u>	6 771	11 296	12,5	8,3	- 4,2	9,3	9,4	0,1
Viandes et préparations de viande (01)	338	1 344	5,0	4,3	- 0,7	6,2	5,0	- 1,2
Légumes et fruits (05)	747	1 015	13,1	12,0	- 1,1	9,3	12,3	3,0
Café, thé, cacao et épices (07)	2 110	2 298	11,5	8,4	- 3,1	10,6	8,8	- 1,8
Graines et fruits oléagineux (22)	31	51	21,0	7,5	- 13,5	14,4	10,3	- 4,1
Huiles végétales fixes (42)	455	511	14,8	5,4	- 9,4	10,4	6,2	- 4,2
<u>Matières premières d'origine agricole</u>	948	3 587	10,3	14,3	4,0	7,5	11,4	3,9
Cuir, peaux et pelleterie bruts (21)	45	156	3,3	8,3	5,0	2,6	4,7	2,1
Caoutchouc brut (23)	517	598	3,6	10,6	7,0	3,6	10,6	7,0
Fibres textiles (26)	80	225	9,0	13,5	4,5	6,9	10,4	3,5
Matières brutes d'origine animale ou végétale (29)	191	390	14,5	15,7	1,2	10,1	12,1	2,0

Source : A.J. Yeats, "Shipping and Development Policy: An Integrated Assessment" chapitre 2, Praeger Press (à paraître).

a/ Les numéros de la CTCI sont indiqués entre parenthèses.

de grande envergure, entrepris dans une poignée de pays à revenus relativement élevés et pouvant donc offrir des garanties commercialement acceptables. Or, dans bien des cas, ce sont les pays en développement les moins riches qui auraient besoin que l'on investisse dans leur industrie alimentaire pour soutenir des projets plus modestes. Pour répondre à ce besoin, il faut trouver des moyens de financement plus souples qui permettent de combler le hiatus critique entre la demande et les courants d'investissement actuels.

#### Obstacles à l'accès aux marchés étrangers

##### Obstacles tarifaires et non tarifaires

12. D'autres contraintes tiennent à la politique commerciale pratiquée par les pays développés pour limiter l'accès à leurs marchés. En restreignant par une intervention gouvernementale les importations de produits alimentaires transformés, les pays développés cherchent à protéger :

- a) Leurs agriculteurs des effets de la concurrence de produits importés dans la mesure évidemment où il s'agit de denrées agricoles produites également dans les pays développés. C'est ainsi que la Communauté économique européenne (CEE) a adopté une législation douanière qui interdit l'accès de ses marchés aux exportateurs de canne à sucre bien que le prix du sucre de canne soit moins élevé que celui du sucre de betterave fabriqué dans ses pays membres au détriment de ses consommateurs (voir le tableau 5);
- b) Leurs activités de transformation d'aval. Les données disponibles (voir le tableau 1) montrent que les droits de douane perçus par les pays développés sur les produits agricoles sont majorés progressivement en fonction du degré d'ouvrison de ces produits; dans la cas du cacao et du chocolat par exemple, les droits établis à l'issue des négociations multilatérales de Tokyo étaient au Canada de 20 % plus élevés sur le chocolat que sur la poudre de cacao et de 80 % plus élevés dans la CEE<sup>2/</sup>;
- c) Leurs consommateurs, par l'établissement d'une série élémentaire de normes de qualité applicables aux produits alimentaires. Si, en principe, les stipulations sanitaires et de sécurité ne sont pas forcément discriminatoires pour les importations, puisque les normes qu'elles créent

---

<sup>2/</sup> D'après les données de la CNUCED.

sont tout aussi applicables aux produits indigènes qu'aux produits étrangers, dans la pratique, il arrive trop souvent que ces normes soient appliquées plus rigoureusement aux importations qu'aux produits du pays. Les restrictions imposées pour prévenir la propagation des maladies du bétail et des plantes ou pour protéger le consommateur d'autres dangers sont certes justifiables des points de vue tant mondial que national. Mais, dans bien des cas, on est tenté de croire que leurs justifications sanitaires ne sont pas entièrement fondées et qu'elles procèdent simplement ou surtout d'un souci de protection économique.

13. Les taux cumulés de protection des produits agricoles transformés dans la CEE, au Japon et aux Etats-Unis d'Amérique sont récapitulés dans le tableau 6; dans presque tous les cas, le taux effectif estimé représente plusieurs fois le taux nominal<sup>10/</sup>. Ainsi, pour les huiles et les graisses végétales, il est égal à 8 fois le taux nominal.

14. Le protectionnisme n'est pas un phénomène propre aux pays développés à économie de marché. Dans le cas des pays à économie planifiée, on ne peut évaluer avec certitude les entraves explicites aux échanges<sup>11/</sup>; toutefois, il semble que les matières premières y sont tout aussi privilégiées, si ce n'est plus, comparées aux produits alimentaires transformés, dans la structure du commerce extérieur<sup>12/</sup>.

#### Conclusions

15. Certaines caractéristiques actuelles de l'intégration internationale de la production agro-alimentaire ont empêché les pays en développement de réaliser leur développement industriel conformément à leurs objectifs en le fondant sur la transformation poussée des matières premières agricoles. A cet égard, on peut améliorer la coopération internationale :

- a) En influant sur les formes de la collaboration industrielle internationale de sorte qu'elles servent mieux les objectifs de l'industrialisation des pays en développement et les besoins du développement;

---

<sup>10/</sup> Voir pour plus de détail le document d'information rédigé par R.H. Snape, pour la Première Consultation sur l'industrie alimentaire, "Protectionism and problems of access to markets of developed countries in the processed food sectors and possible measures for eliminating trade barriers", avril 1980, page 18.

<sup>11/</sup> Voir par exemple A.J. Yeats, Trade Barriers Facing Developing Countries (Londres, Macmillan, 1979), page 166.

<sup>12/</sup> A.J. Yeats, op. cit., page 56.

Tableau 5

Estimations de la production mondiale de sucre, 1980/1981

	<u>1980/1981</u>	<u>1979/1980</u>	<u>1978/1979</u>
	Tonnes, en équivalent brut		
<u>Sucre de betterave</u>			
Belgique/Luxembourg	910 000	991 000	902 000
Danemark	455 000	492 000	442 000
France	4 230 000	4 313 000	4 063 000
Allemagne, République fédérale d'	2 800 000	3 068 000	2 997 000
Pays-Bas	895 000	927 000	1 034 000
Irlande	185 000	190 000	204 000
Italie	1 850 000	1 698 000	1 630 000
Royaume-Uni	<u>1 240 000</u>	<u>1 255 000</u>	<u>1 109 000</u>
Total CEE	12 565 000	12 954 000	12 381 000
Autriche	435 000	408 000	357 000
Finlande	120 000	100 000	104 000
Grèce	205 000	319 000	354 000
Espagne	945 000	714 000	1 128 000
Suède	350 000	350 000	339 000
Suisse	90 000	118 000	157 000
Turquie	1 130 000	1 068 000	1 096 000
Yougoslavie	805 000	852 000	780 000
Total Europe de l'ouest	16 695 000	16 883 000	16 646 000
Albanie	40 000	40 000	20 000
Bulgarie	230 000	240 000	180 000
Tchécoslovaquie	810 000	920 000	885 000
République démocratique allemande	700 000	720 000	780 000
Hongrie	445 000	511 000	553 000
Pologne	1 300 000	1 580 000	1 763 000
Roumanie	570 000	570 000	603 000
URSS	<u>7 600 000</u>	<u>7 500 000</u>	<u>9 100 000</u>
Total Europe de l'Est	11 695 000	12 081 000	13 884 000
Afghanistan	4 000	4 000	15 000
Algérie	10 000	12 000	12 000
Açores	9 000	9 000	8 000
Canada	115 000	110 000	129 000
Chili	230 000	63 000	104 000
Chine	650 000	510 000	435 000
Iran	400 000	500 000	493 000
Iraq	10 000	13 000	14 000
Israël	0	14 000	15 000
Japan	515 000	512 000	406 000
Liban	12 000	12 000	13 000
Maroc	330 000	335 000	362 000
Pakistan	32 000	32 000	34 000
République arabe syrienne	32 000	11 000	20 000
Tunisie	8 000	7 000	9 000
Uruguay	55 000	45 000	47 000
Etats-Unis	<u>2 675 000</u>	<u>2 616 000</u>	<u>2 984 000</u>
Total autres continents	5 087 000	4 805 000	5 100 000
Production totale de sucre de betterave	<u>33 477 000</u>	<u>33 769 000</u>	<u>35 630 000</u>



Tableau 5 (suite)

	<u>1980/1981</u>	<u>1979/1980</u>	<u>1978/1979</u>
	Tonnes, en équivalent brut		
<u>Sucre de canne</u>			
Espagne	3 000	4 000	5 000
Total Europe	3 000	4 000	5 000
Barbades	125 000	139 000	117 000
Belize	110 000	112 000	103 000
Costa Rica	209 000	198 000	195 000
Cuba	5 800 000	6 800 000	8 048 000
République dominicaine	1 180 000	1 100 000	1 222 000
Guadeloupe	110 000	96 000	111 000
Guatemala	480 000	398 000	376 000
Haïti	65 000	59 000	65 000
Honduras	220 000	187 000	169 000
Jamaïque	265 000	254 000	291 000
Martinique	7 000	8 000	10 000
Mexique	2 790 000	2 784 000	3 078 000
Nicaragua	227 000	178 000	212 000
Panama	235 000	225 000	226 000
Porto Rico	160 000	175 000	177 000
St. Christophe	38 000	35 000	41 000
El Salvador	215 000	192 000	284 000
Trinité	120 000	127 000	144 000
Etats-Unis : Hawaii a/	973 000	992 000	961 000
Continent	1 540 000	1 518 000	1 436 000
Total Amérique du Nord et Amérique centrale	14 869 000	15 577 000	17 266 000
Argentine	1 600 000	1 411 000	1 397 000
Bolivie	290 000	295 000	289 000
Brésil	8 300 000	7 017 000	7 767 000
Colombie a/	1 280 000	1 233 000	1 107 000
Equateur	350 000	352 000	353 000
Guyane a/	300 000	310 000	316 000
Paraguay	75 000	68 000	69 000
Pérou a/	540 000	580 000	715 000
Suriname	12 000	12 000	10 000
Uruguay	45 000	26 000	47 000
Venezuela	390 000	395 000	351 000
Total Amérique du Sud	13 182 000	11 699 000	12 421 000
Angola	40 000	36 000	39 000
Cameroun, République-Unie du	55 000	50 000	45 000
Tchad	30 000	20 000	20 000
Congo	25 000	20 000	20 000
Egypte	675 000	672 000	678 000

a/ Années civiles 1981, 1980, 1979.

Tableau 5 (suite)

	<u>1980/1981</u>	<u>1979/1980</u>	<u>1978/1979</u>
	Tonnes, en équivalent brut		
Ethiopie	166 000	164 000	166 000
Ghana	8 000	6 000	8 000
Côte d'Ivoire	150 000	111 000	47 000
Kenya	435 000	420 000	322 000
Libéria	4 000	4 000	3 000
Madagascar	113 000	106 000	123 000
Madère	1 000	1 000	1 000
Malawi	145 000	114 000	97 000
Mali	18 000	16 000	15 000
Maurice	500 000	730 000	705 000
Maroc	38 000	24 000	36 000
Mozambique	220 000	214 000	180 000
Nigéria	38 000	35 000	31 000
Réunion	260 000	262 000	273 000
Sénégal	55 000	41 000	20 000
Somalie	45 000	35 000	30 000
Afrique du Sud	1 745 000	2 244 000	2 241 000
Soudan	330 000	141 000	146 000
Swaziland	330 000	253 000	262 000
Tanzanie	130 000	114 000	120 000
Ouganda	10 000	5 000	4 000
Haute-Volta	30 000	28 000	31 000
Zaire	50 000	55 000	52 000
Zambie	110 000	102 000	73 000
Zimbabwe	345 000	314 000	319 000
Total Afrique	<u>6 101 000</u>	<u>6 337 000</u>	<u>6 107 000</u>
Bangladesh	172 000	101 000	142 000
Birmanie	40 000	39 000	40 000
Chine	2 200 000	2 180 000	2 285 000
Inde	5 900 000	4 240 000	6 367 000
Indonésie	1 440 000	1 400 000	1 336 000
Iran	100 000	150 000	160 000
Iraq	15 000	25 000	20 000
Japon	248 000	241 000	302 000
Malaisie	60 000	90 000	75 000
Népal	15 000	15 000	25 000
Pakistan	870 000	592 000	628 000
Philippines	2 420 000	2 375 000	2 342 000
Sri Lanka	25 000	20 000	27 000
Thaïlande	1 265 000	1 032 000	1 862 000
Viet Nam	50 000	30 000	25 000
Autres pays d'Asie	760 000	873 000	891 000
Total Asie	<u>15 550 000</u>	<u>13 403 000</u>	<u>16 527 000</u>

Tableau 5 (suite)

	<u>1980/1981</u>	<u>1979/1980</u>	<u>1978/1979</u>
	Tonnes, en équivalent brut		
Australie	3 335 000	3 040 000	2 978 000
Fidji	<u>495 000</u>	<u>490 000</u>	<u>359 000</u>
Total Océanie	3 830 000	3 530 000	3 337 000
Production totale de sucre de canne	<u>53 565 000</u>	<u>50 550 000</u>	<u>55 663 000</u>
Production totale de sucre de betterave	<u>33 477 000</u>	<u>33 769 000</u>	<u>35 630 000</u>
Production totale mondiale de sucre	<u>87 042 000</u>	<u>84 319 000</u>	<u>91 293 000</u>

---

Source : F.O. Licht, International Sugar Report, 1980, 112, 625-629.

Tableau 6

Comparaison des taux nominaux et effectifs de protection des produits agricoles transformés, dans la Communauté économique européenne, au Japon, en Norvège, en Suède et aux Etats-Unis (en pourcentage)

Désignation des produits	Communauté économique européenne			Japon		Norvège		Suède			Etats-Unis	
	Quotité des droits de douane		Protection effective a/	Protection nominale	Protection effective b/	Protection nominale	Protection effective b/	Quotité des droits de douane		Protection effective a/	Protection nominale	Protection effective b/
	Nominale	Effective						Nominale	Effective			
Viande:	19,5	36,6	167,0 (90) c/	17,9	69,1	21,6	75,2 (50)	0,0	0,0	216,8 (70)	5,9	10,3 (5)
Produits de la mer conservés	21,5	52,6	52,5 (50)	13,6	34,7	5,4	14,4	4,1	11,6	9,3	6,0	15,6 (20)
Fruits et légumes conservés	20,5	44,9	74,7	18,5	49,3	31,1	99,8 (80)	13,4	40,1	34,8	14,8	36,8 (35)
<b>Produits laitiers</b>												
Fromage	23,0	58,8	276,0 (180)	35,3	174,7	11,4	54,8 (70)	0,0	0,0	178,3 (100)	11,5	34,5 (50)
Beurre	21,0	76,5	327,7 (900)	45,0	417,7	91,2	879,4 (700)	0,0	0,0	1 157,6 (1000)	10,3	46,7 (70)
Lait condensé et évaporé	21,3	44,3	334,4 (400)	31,7	153,9	41,2	208,2 (120)	0,0	0,0	56,3 (200)	10,7	29,6 (50)
<b>Céréales et produits à base de céréales</b>												
Produits de la mûiserie	12,0	21,8	82,1	25,6	68,7	0,1	0,0	0,0	0,0	165,3	4,3	0,0 (15)
Produits de la rizerie	16,0	70,3	105,9	15,0	49,0	3,0	3,8	0,0	0,0	0,0	36,2	327,6 (320)
Aliments préparés	5,6	0,0	- 50,0 (-20)	0,7	-21,2	0,3	0,0 (10)	0,0	0,0	- 70,1	6,2	7,4 (0)
Préparations à base de farines et de céréales	20,1	48,9	94,7	23,8	75,4	2,2	5,6 (10)	2,9	13,7	101,7	10,9	34,8 (70)
Produits de la boulangerie	12,0	0,9	0,0	20,9	17,3	21,3	42,4 (30)	16,5	36,0	13,9	1,9	0,0 (-10)
<b>Aliments préparés et transformés</b>												
Cornichons et assaisonnements	20,1	25,9	25,9	21,9	59,8	44,7	248,7	8,9	38,8	30,8	9,4	-26,9 (-20)
Café torréfié	15,2	35,7	35,7	35,0	137,1	4,4	13,8	0,0	0,6	0,6	0,0	0,0
Poudre et beurre de cacao	13,6	76,0	76,0	15,0	125,0	3,7	30,7	2,0	16,8	16,8	2,6	22,0
Autres produits alimentaires	12,0	6,7	6,7	28,6	58,2	14,3	40,1	54,8	175,2	175,2	2,7	0,2 (5)
<b>Huiles végétales</b>												
Huile de coprah	11,5	132,9	132,9	9,0	49,2	5,8	30,0	0,0	0,0	1 049,9	9,4	16,3
Huile de coton	11,0	79,0	79,0	25,8	200,3	4,6	34,0	0,0	0,0	486,0	59,6	465,3
Huile d'arachide	11,3	139,7	139,7	14,2	96,5	5,3	28,7	0,0	0,0	879,4	15,0	6,7
Huile de soja	11,0	148,1	148,1	25,4	268,3	8,0	110,7	0,0	0,0	1 478,3	22,5	252,3
Huile de colza	9,0	57,2	57,2	15,1	22,3	6,0	36,2	0,0	0,0	617,5	20,8	60,3
Huile de palme	10,5	141,5	141,5	7,2	49,2	2,1	9,5	0,0	0,0	82,9	3,8	29,2

a/ Y compris les prélèvements variables à l'importation et autres taxes spéciales.

b/ Protection tarifaire de nature exclusivement douanière.

c/ Les chiffres entre parenthèses se rapportent aux obstacles non tarifaires.

Source : Alexander J. Yeats, "Effective Protection for Processed Agricultural Products : A comparison of Industrial Countries", Journal of Economics and Business, Automne 1976, tableau I (page 50).

- b) En modifiant la politique commerciale actuelle des pays industrialisés, afin d'accroître la part des produits alimentaires transformés dans l'ensemble des exportations agricoles des pays en développement.

II. COOPERATION ECONOMIQUE ENTRE PAYS EN DEVELOPPEMENT :  
PROBLEMES ET POSSIBILITES

Domaines possibles de coopération

16. La coopération entre pays en développement dans l'industrie alimentaire pourrait être considérablement améliorée. Dans certains sous-secteurs, le sucre et les huiles et graisses végétales, par exemple<sup>13/</sup>, les pays en développement sont peut-être suffisamment complémentaires quant à leur dotation en ressources, leurs capacités productives et leurs moyens en matière d'organisation, de technologie et de gestion pour qu'une coopération soit possible aux niveaux régional et interrégional.

Transfert de technologie

17. Certains pays en développement ont acquis, dans le secteur alimentaire, une expérience qui leur permettrait de faire office de fournisseurs de technologie pour d'autres pays en développement, et ce dans les domaines suivants :

- a) Conception technique et exploitation d'installations. Sur ce point la coopération technique entre pays en développement concernerait la fourniture de services consultatifs et l'apport de savoir-faire;
- b) Fourniture de matériel. Certains pays en développement disposent d'un secteur des machines-outils qui est en mesure de fabriquer des installations et équipements pour l'industrie alimentaire, mais leur capacité d'exportation demande à être accrue;
- c) Innovation technique. Les pays en développement devraient diffuser certains procédés qu'ils ont mis en oeuvre - par exemple la fabrication de chocolat en climat tropical;
- d) Emballage. Les pays en développement devraient s'employer à mieux utiliser leurs ressources dans ce domaine - étain, aluminium, bois, silicates et sable, coton, jute et autres fibres naturelles - pour réduire leur dépendance, actuellement considérable, par rapport aux matériaux d'emballage importés.

<sup>13/</sup> Voir "Trade in food in the African, Caribbean, Pacific Group of States", (UNCTAD/CD/MISC.83).

### Echanges commerciaux entre pays en développement

18. Les marchés des pays en développement offrent de larges perspectives pour l'essor du commerce. Selon les données disponibles, les produits alimentaires transformés pourraient trouver des débouchés de plus en plus importants dans certaines régions<sup>14/</sup>. Ainsi, les pays de l'OPEP importent des quantités croissantes de produits alimentaires, et la valeur de leurs importations en provenance des pays en développement est passée de 2,01 milliards de dollars en 1974 à 3,14 milliards en 1978. Cependant, la part des pays en développement dans les exportations totales vers les pays de l'OPEP est demeurée inchangée, soit 6,3 %<sup>15/</sup>. Il semble donc possible d'accroître les exportations des pays en développement vers les pays de l'OPEP.

### Financement

19. Les apports financiers peuvent constituer le principal stimulant de la coopération entre pays en développement. Les transferts de techniques et les courants commerciaux entre pays en développement requièrent un financement, et il existe des possibilités pour investir dans des installations de production destinées à approvisionner les marchés de ces pays comme ceux des pays développés. Un tel investissement peut être global (prise de participation) ou non (prêts). L'opération peut mettre en présence deux ou trois partenaires de pays en développement différents : le bailleur de fonds, fournisseur de technologie ("douce") ou ("dure"), et le fournisseur de matières premières agricoles.

### Obstacles à la coopération industrielle

#### Manque d'information

20. Il existe des réseaux officiels et inofficiels d'information entre fournisseurs de techniques, agents de commercialisation, financiers et banquiers des pays développés qui, trop souvent, parce qu'ils détiennent quasiment le monopole de l'information, ont un droit de préférence pour des opérations intéressantes touchant la fourniture de services de gestion, d'installations et de matériel, de service de commercialisation, ou d'apports financiers sous diverses formes. Il en est ainsi que les transactions découlant de ces opérations se fassent entre pays développés et pays en développement ou entre pays en développement.

---

<sup>14/</sup> C'est dans les pays en développement que se trouvent près de 53 % des nouveaux débouchés apparus entre 1973 et 1979 pour les huiles et graisses comestibles. Le commerce de ces produits entre pays en développement gagne en importance, et il semble bien que l'on puisse s'attendre à une expansion continue des échanges entre ces pays comme d'autres formes de coopération.

<sup>15/</sup> Voir CCI "Trade promotion and export marketing of processed food products - future needs and challenges for developing countries" (ITC/TD/26,1980).

### Financement et investissement

21. L'information a une importance capitale car les ressources financières peuvent provenir non seulement de certains pays en développement exportateurs de produits de base ou d'énergie, mais aussi de quelques pays en développement déjà relativement industrialisés. Il pourrait exister des possibilités d'offrir des encouragements spéciaux à des partenaires financiers aux niveaux interrégional et intrarégional.

### Obstacles au commerce entre pays en développement

#### Stockage, transport, commercialisation et distribution

22. Pour que s'améliore la situation du marché, il faut mettre en place l'infrastructure voulue pour les échanges entre pays en développement et lever les barrières commerciales qui défendent l'accès aux marchés.

23. Les réseaux de transport actuels (en particulier les voies maritimes) suivent les grands itinéraires commerciaux. Ils sont généralement conçus en fonction des courants d'échanges entre pays développés et pays en développement, au préjudice des échanges inter ou intrarégionaux entre ces derniers. En raison de l'absence de réseaux de transport entre les pays en développement et des importantes économies d'échelle imposées par le faible volume des charges transportées, les pays en développement producteurs se heurtent à de grandes difficultés pour s'implanter sur les marchés des autres pays du Tiers monde.

#### Financement

24. La création de réseaux commerciaux entre pays en développement est notamment compliquée par l'absence d'arrangements entre les pays en développement en ce qui concerne les crédits à l'exportation, les garanties de crédits à l'exportation et les restrictions de change et d'un mécanisme de communication financière.

#### Obstacles tarifaires et non tarifaires

25. Le commerce entre pays en développement est gêné par des obstacles tarifaires et non tarifaires, bien qu'à l'échelon régional, nombre de ces barrières soient peu élevées. Ainsi, cinq groupements (ALALE, MCCA, CARICOM, CAEU, CEAO) sont convenus entre eux de préférences tarifaires. La coopération économique doit déborder le cadre régional et sous-régional.

## Conclusions

### Coopération régionale et interrégionale

26. On s'est servi des instances intergouvernementales régionales en place pour élaborer et promouvoir des projets régionaux de développement de l'industrie alimentaire. Les résultats obtenus sont inégaux, du fait de diverses difficultés; il convient, néanmoins, de continuer à oeuvrer dans une optique régionale.

27. Certains sous-secteurs de l'industrie alimentaire, comme celui des huiles et graisses végétales et celui du sucre, se prêtent fort bien à une programmation sectorielle conjointe à l'échelon régional et interrégional (voir tableau 7)<sup>16/</sup>

28. On pourrait encourager la production d'équipements et de pièces détachées dans les pays en développement, à l'échelon régional et sous-régional, en coopération étroite avec des producteurs et des associations de producteurs de pays développés ou de pays en développement.

### Arrangements multilatéraux

29. L'abaissement des barrières commerciales devrait dépasser le cadre de la coopération régionale et sous-régionale. Les échanges d'un produit ou d'un groupe de produits faisant l'objet d'un arrangement multilatéral pourraient être stimulés<sup>17/</sup> par une libéralisation préférentielle dont l'ampleur serait déterminée par les ressources en devises des pays importateurs. Par exemple, dans le cas des huiles et graisses végétales, la FAO a examiné de façon approfondie les efforts déployés à l'échelle internationale pour accroître le commerce entre pays en développement. Elle a conclu que pour développer les échanges dans ce secteur, il fallait :

- a) Evaluer les importations nécessaires à longue échéance et élargir la portée des accords à long terme (les organismes commerciaux du secteur public pourraient être chargés au premier chef de l'élaboration de ces accords);

---

<sup>16/</sup> De l'avis des participants à la première Consultation sur les huiles et les graisses végétales, les perspectives d'expansion sont meilleures pour les échanges entre pays en développement que pour les échanges entre pays développés et pays en développement. Voir le rapport de la première Réunion de consultation sur l'industrie des huiles et graisses végétales (ID/WG.260/9, 1977), page 9, paragraphe 20.

<sup>17/</sup> Voir Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, "Mesures et arrangements visant à favoriser le commerce des produits de base et d'autres produits agricoles dans le cadre d'un système mondial de préférences commerciales entre pays en développement" (TD/B/C.7/20), page 33.



Tableau 7

Valeur des importations d'huiles et de graisses de 15 pays en développement  
en 1973-1975 et en 1976-1979 (en millions de dollars)

	Importations d'huiles et de graisses					Importations totales 1979	Pourcentage des huiles et graisses dans le total des importations en 1979
	1973-1975 (moyenne)	1976	1977	1978	1979 a/		
Algérie	111	99	157	170	192	8 100	2,4
Arabie Saoudite	21	38	64	98	80	27 736	0,3
Bangladesh	42	122	37	90	68	2 023	3,4 5,8 (1978)
Egypte	169	196	235	304	291	3 837	7,6
Ghana	9	10	8	13	10	1 023 (1977)	0,8
Inde	70	89	703	769	859	8 800	9,8
Iran	195	153	189	262	242	7 261 16 020 (1978)	3,3 1,6 (1978)
Iraq	50	24	71	96	115	6 864	1,7
Kenya	22	28	34	43	43	1 637	2,6
Maroc	94	68	106	106	156	3 678	4,2
Mexique	115	165	210	393	285	12 686	2,4
Nigéria	7	42	57	80	123	9 692	1,3
Pakistan	95	126	171	192	313	3 960	7,9
Pérou	42	36	51	67	25	1 960 1 911 (1978)	1,3 3,5 (1978)
Venezuela	97	118	186	222	210	10 895	1,9
Total	1 140	1 212	2 279	2 905	3 012		

Sources : Données de l'Organisation des Nations Unies et International Financial Statistics (Washington, D.C., 1980).

a/ Données préliminaires.

- b) Rationaliser et abaisser les barrières tarifaires et non tarifaires;
- c) Développer la commercialisation de l'huile de palme et autres huiles produites dans les pays en développement.

30. Pour permettre la programmation sectorielle conjointe et aplanir simultanément les obstacles au commerce entre pays en développement, on pourrait, entre autres, combiner des accords internationaux d'approvisionnement à long terme entre deux ou plusieurs pays en développement aux projets de développement de l'industrie alimentaire. Par exemple, les accords d'approvisionnement à long terme pourraient servir de point de départ pour la mise au point de projets régionaux de coopération entre, d'une part, les pays de l'OPEP - qui disposent d'excédents de capitaux mais qui sont déficitaires sur le plan alimentaire - et, d'autre part, les pays de la région qui ont le potentiel agricole voulu pour développer leur industrie alimentaire.

### III. QUESTIONS A DEBATTRE

31. La participation de partenaires autres que les sociétés transnationales à l'expansion du secteur alimentaire s'est révélée bénéfique pour l'équilibre du développement économique de certains pays du Tiers monde. Dans quelle mesure peut-on faire participer d'éventuels partenaires autres que les sociétés transnationales au développement intégré des industries alimentaires dans les pays en développement ? Par exemple, ces pays pourraient envisager, au lieu d'accepter l'"offre globale" que leur font les sociétés transnationales, de coopérer avec :

- a) Des petites et moyennes entreprises de produits alimentaires, ainsi que des coopératives solidement implantées;
- b) Des fournisseurs spécialisés de techniques et de savoir-faire, des institutions financières et, pour les industries à vocation exportatrice, des institutions de commercialisation des pays développés;
- c) Des fournisseurs de techniques des pays en développement relativement industrialisés et des institutions financières des pays en développement disposant d'excédents de capitaux. A ce propos, on pourrait également étudier la question de l'échange de techniques, de savoir-faire et de capitaux entre pays en développement.

32. Pour ce qui est des sociétés transnationales, quelles sont les possibilités d'élargir le rôle des pays en développement par des prises de participation dans des activités industrielles et commerciales ? Les participants sont invités à étudier dans quelle mesure des coentreprises constituées avec des sociétés

transnationales permettront aux pays en développement d'influer sur la politique suivie par ces sociétés pour ce qui est de la répartition des installations de production à l'échelon international et de la composition des échanges internationaux.

33. Dans le cadre des accords internationaux sur les produits de base, on pourrait insister sur la nécessité pour les pays en développement d'assurer un traitement industriel plus poussé des matières premières agricoles. Les participants sont invités à étudier les questions de savoir :

- a) Si l'on pourrait fixer dans les pays en développement un rapport à atteindre entre les exportations de matières premières et celles de produits alimentaires transformés;
- b) Dans quels sous-secteurs on pourrait conclure de tels accords.

34. Il faudrait étudier les perspectives qu'ouvrent les accords commerciaux à long terme relatifs aux produits alimentaires transformés afin d'examiner le rôle que pourraient jouer de tels accords dans le développement du secteur alimentaire des pays du Tiers monde. Les participants sont invités à étudier dans quelles conditions on pourrait améliorer la rentabilité des nouveaux projets alimentaires fondés sur des accords d'approvisionnement à long terme entre un pays développé et un pays en développement ou entre deux ou plusieurs pays en développement. En outre, il faudrait étudier les diverses formes que peuvent prendre de tels accords.

35. Les participants sont invités à envisager les mesures à prendre à l'échelon international pour promouvoir la coopération entre pays développés et pays en développement, ainsi qu'entre pays en développement, en ce qui concerne la production d'emballages, de pièces de rechange et d'équipement essentiels pour l'industrie alimentaire des pays en développement.



