



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

20335

Distr. LIMITEE

IO.65 (SPEC.)

9 août 1993

FRANÇAIS

Original: ANGLAIS

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

**REUNION D'EXPERTS SUR
LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE**

Vienne, 5 - 7 juillet 1993

RAPPORT *

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

V.93-88134 (EX)

TABLE DES MATIERES

	Page
INTRODUCTION	3
RECOMMANDATIONS	4
<i>Chapitre</i>	
I. ORGANISATION DE LA REUNION	9
II. RESUME DES DISCUSSIONS	10
Point I de l'ordre du jour:	
Le rôle des chambres dans la définition et la mise en oeuvre de politiques et de réformes économiques centrées sur le développement du secteur privé	10
a) Promotion et développement des petites et moyennes industries (PMI)	10
b) Privatisation	11
c) Mécanismes de consultation entre les chambres et les gouvernements	12
d) Promotion des investissements	13
c) Promotion des échanges commerciaux	13
Point II de l'ordre du jour:	
Les programmes de l'ONUDI en vue d'une coopération avec les chambres pour la fourniture de services aux entreprises industrielles	14
a) Encouragement aux entrepreneurs et développement des PMI	14
b) Promotion des investissements	15
c) Coopération inter-entreprises	16
d) Promotion de la sous-traitance et du partenariat industriels	17
e) Information industrielle	18
f) Promotion des exportations	18
Point III de l'ordre du jour:	
Le choix d'une structure institutionnelle adaptée aux chambres	19
a) Cadre juridique (droit public ou privé)	19
b) Représentativité	19
c) Décentralisation sectorielle et régionale	20
d) Financement	20
Point IV de l'ordre du jour:	
Coopération entre les chambres: Réseaux et jumelages	21
Point V de l'ordre du jour:	
Le rôle des organisations internationales	22
a) Exposés supplémentaires [CCI, CCI (CNUCED/GATT), CNUDCI]	22
b) Mobilisation de fonds	24
ANNEXES	
Annexe I : Ordre du jour de la réunion	25
Annexe II : Liste des participants	27
Annexe III : La structure institutionnelle des chambres de commerce et d'industrie	29

INTRODUCTION

Pendant les années quatre-vingt, la privatisation et le développement du secteur privé sont devenus des éléments-clés de la réforme économique et des politiques d'ajustement dans nombre de pays en développement et d'économies en transition. Dans ce nouveau paysage économique caractérisé par l'influence de plus en plus déterminante des mécanismes de marché et des entreprises privées, les organisations du secteur privé telles que les chambres de commerce et d'industrie et les associations professionnelles ont joué un rôle grandissant dans la mesure où elles représentent le secteur privé et en sont le lieu de convergence.

Ces organisations sont censées défendre les intérêts des entreprises privées en menant un véritable dialogue avec les pouvoirs publics. On attend d'elles également qu'elles ajoutent leurs efforts à ceux des autorités gouvernementales afin de promouvoir le développement économique et la prospérité de leur pays, voire qu'elles s'en chargent parfois entièrement. Car pour créer et maintenir un environnement favorable à l'essor du secteur privé, ce ne sont pas les seuls pouvoirs publics qui doivent faire des efforts, mais aussi le secteur privé.

Les chambres doivent aussi offrir des services concrets pour répondre aux besoins de leurs adhérents et des milieux de l'industrie et du commerce en général: information, formation, conseils aux entreprises, arbitrage, homologation de produits. Comme leurs membres ont souvent des intérêts divergents (suivant qu'ils viennent de l'industrie ou du commerce, d'une petite ou d'une grande entreprise), il appartient aux chambres de garder un équilibre dans les opinions qu'elles professent et de fournir des services qui profitent à l'ensemble du monde des affaires.

Dans un certain nombre de pays en développement et d'économies en transition, les milieux industriels et commerciaux sont représentés par des organismes indépendants, influents et bien établis. Dans de nombreux pays cependant, les chambres sont encore faibles et mal équipées pour faire face de manière efficace aux fonctions et aux services qu'on leur demande de plus en plus d'assumer. Cela tient à des facteurs tels qu'un faible nombre d'adhérents, une direction défailante, une gestion et une administration inefficaces, des ressources financières insuffisantes ou au fait que les pouvoirs publics acceptent mal les chambres ou les ignorent totalement.

L'ONUDI a organisé cette réunion d'experts sur les chambres de commerce et d'industrie pour permettre un échange de vues sur les évolutions en cours et pour que des recommandations soient formulées sur le rôle que l'Organisation peut jouer auprès des chambres et sur l'aide qu'elle peut leur apporter. La réunion a eu lieu du 5 au 7 juillet 1993 au Centre international de Vienne. Les conclusions et les recommandations sur les principaux thèmes se rapportent au rôle des chambres dans l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques centrées sur le développement du secteur privé, au choix d'une structure institutionnelle appropriée et aux liens de coopération qu'elles établissent entre elles; toutes ces questions intéressent aussi bien les gouvernements que les chambres elles-mêmes. Le groupe d'experts a également adopté une série de recommandations pour que l'ONUDI renforce sa coopération technique avec les chambres de commerce et d'industrie et avec d'autres organisations internationales qui travaillent dans le même domaine.

RECOMMANDATIONS

1. Le rôle des chambres de commerce et d'industrie (CCI) dans la définition et la mise en oeuvre des politiques et des réformes économiques centrées sur le développement du secteur privé:

A. Mécanismes de consultation entre les gouvernements et les CCI

1. Les gouvernements aussi bien que les CCI devraient donner toute la priorité à l'établissement et au renforcement, à l'échelle nationale, de mécanismes de consultation qui leur permettent de créer un consensus. A cette fin, les CCI devraient:

- a) s'imposer durablement comme partenaires crédibles et fiables du gouvernement, en qualité de représentant du secteur privé;
- b) assurer leur autonomie financière et de gestion vis-à-vis de leur gouvernement.

2. Les lois et décrets d'application du gouvernement tout comme les statuts des CCI devraient stipuler que les pouvoirs publics doivent obligatoirement consulter les CCI sur les projet de lois et de règlements qui ont une influence sur la conduite des affaires avant que ceux-ci ne soient soumis aux parlements nationaux pour approbation et promulgation.

B. Promotion et développement des petites et moyennes industrie (PMI)

3. Les CCI devraient accorder une attention particulière aux PMI:

- a) en s'assurant qu'elles sont bien représentées;
- b) en fournissant des avantages spéciaux aux PMI, en particulier à celles qui viennent de s'installer (accès au financement, assistance à la gestion, formation, commercialisation, mesures de suivi);
- c) en offrant ces services sur une base préférentielle;
- d) en assistant les PMI touchées par la concurrence accrue qui résulte pendant un premier temps des programmes d'ajustement structurel, afin qu'elles deviennent plus compétitives sur les marchés nationaux et internationaux.

4. De leur côté, les gouvernements devraient créer un environnement favorable au développement du secteur privé en général et à la création et la croissance des PMI en particulier.

5. L'ONUDI devrait mettre en oeuvre des projets d'assistance technique aux PMI par l'intermédiaire des CCI habilitées à agir en tant qu'institutions de contrepartie, mais elle devrait en même temps renforcer la capacité des CCI à fournir elles-mêmes cette assistance.

6. L'ONUDI devrait entreprendre des missions d'enquête, d'évaluation, de programmation et d'assistance préparatoire auprès des CCI des pays en développement et disposer pour cela de moyens financiers spéciaux.

C. Privatisation

7. Les gouvernements devraient pleinement associer les CCI, en tant qu'organismes représentatifs du secteur privé, à la conception et l'exécution des politiques et des programmes de privatisation, en leur demandant notamment:

- a) des avis techniques sur les projets de loi et les décrets d'application proposés par le gouvernement;
- b) des conseils sur le choix des entreprises à privatiser;
- c) leur aide pour identifier les investisseurs et les actionnaires potentiels, nationaux et étrangers;
- d) leur assistance pour faire connaître au public les possibilités de privatisation au moyen de campagnes promotionnelles, de séminaires, de conférences, etc.

D. Promotion des investissements

8. Dans le cadre de leurs activités de promotion de l'investissement, les CCI devraient utiliser pleinement les réseaux existants, tels que:

- a) le réseau de Services de promotion de l'investissement de l'ONUDI (SPI);
- b) les réseaux inter-CCI, y compris les activités de la Chambre de commerce internationale dans ce domaine.

E. Promotion des échanges commerciaux

9. Les CCI devraient être considérées comme des institutions qui ont vocation de promouvoir les échanges commerciaux et qui le font efficacement.

10. Afin d'encourager les opportunités commerciales, les CCI devraient favoriser la conclusion d'accords commerciaux régionaux et sous-régionaux et faciliter leur application scrupuleuse au profit de leurs membres. Cependant, il faudrait veiller en priorité à ce que soit renforcée la capacité institutionnelle des CCI à promouvoir les échanges commerciaux.

II. Les programmes de l'ONUDI en vue d'une coopération avec les CCI pour la fourniture de services aux entreprises industrielles:

11. L'ONUDI devrait être apte à répondre aux besoins du secteur privé et les gouvernements des pays en développement devraient encourager une coopération directe entre l'Organisation et les institutions du secteur privé. En particulier, l'ONUDI et les gouvernements devraient encourager les CCI à intervenir officiellement en tant qu'institutions de contrepartie dans les projets d'assistance technique de l'ONUDI destinés au secteur privé.

12. Les CCI sont reconnues comme aptes à agir comme institutions de contrepartie pour les programmes de l'ONU suivants:

- a) le développement des PMI en particulier par le biais de services d'appui technique et en gestion aux entreprises;

- b) les mesures favorisant l'émergence de nouveaux chefs d'entreprise, particulièrement en ce qui concerne la mobilisation des ressources, l'accès au crédit et aux devises étrangères et l'organisation de la formation;
- c) la promotion de l'investissement, qui recouvre l'identification de projets d'investissement, leur préparation (études de faisabilité et autres études portant sur l'investissement) et leur promotion (y compris la participation aux fora d'investissement de l'ONUDI);
- d) la coopération inter-entreprises dans des pays partenaires (Nord-Sud et Sud-Sud), notamment avec partage des coûts;
- e) la promotion de la sous-traitance industrielle, en particulier pour établir au sein des CCI des bourses de sous-traitance et de partenariat et pour organiser des foires de sous-traitance;
- f) l'information industrielle, surtout sous forme de services intégrés et de centres de liaison nationaux pour le réseau international et le système de référence d'INTIB (la Banque d'informations industrielles et technologiques) de l'ONUDI;
- g) les foires et expositions industrielles et technologiques;
- h) la formation, notamment les programmes destinés aux milieux industriels et commerciaux.

13. Le Programme de l'ONUDI pour la sous-traitance et le partenariat industriels devrait être développé en Afrique. Les banques de développement pourraient soutenir utilement des initiatives dans ce sens.

III. Le choix d'une structure institutionnelle adaptée aux chambres

14. L'ONUDI, avec le soutien des gouvernements et des chambres de commerce et d'industrie, devrait renforcer son Programme d'assistance aux CCI, aux fédérations industrielles et aux associations professionnelles. Elle devrait conseiller les CCI et les aider à s'établir solidement en tant qu'institutions pleinement représentatives et indépendantes.

15. S'agissant du statut juridique (public ou privé) des CCI dans les pays en développement, il importe de tenir compte de facteurs tels que:

- a) le contexte historique ainsi que l'environnement économique, politique et social;
- b) les mécanismes existants de consultation nationale qui permettent d'établir un consensus national entre les pouvoirs publics et le secteur privé;
- c) l'importance du secteur informel (il atteint plus de 50% dans beaucoup de pays africains) par rapport à la masse critique d'entreprises enregistrées nécessaire à l'établissement d'une CCI de droit privé.

16. Les CCI des pays en développement devraient explorer des modes de financement qui combinent les cotisations des adhérents, les activités génératrices de revenus, les subventions budgétaires (le cas échéant) et les dons/parrainages externes.

17. Les CCI devraient concevoir et lancer de nouvelles activités rémunératrices telles que:

- a) des services générateurs de revenus proposés aux entreprises membres et non-membres et qui leur sont facturés;

- b) des services effectués en sous-traitance pour les pouvoirs publics;
- c) l'organisation de parrainages externes pour des activités spécifiques;
- d) la gestion d'infrastructures (installations portuaires, aéroports, entrepôts sous douane, etc.)

18. L'ONUDI et les CCI devraient organiser conjointement, et en coopération avec des institutions spécialisées, des programmes de formation spécifique adaptés à des groupes de quatre niveaux différents:

- a) les dirigeants élus des CCI;
- b) le personnel cadre des CCI;
- c) les jeunes et adultes (formation professionnelle);
- d) les entreprises (formation spécialisée).

19. L'ONUDI devrait également fournir une assistance au CCI en matière de:

- a) orientation de politiques générales (concernant par exemple leurs structures et leurs fonctions);
- b) expertise technique (que les CCI transmettent à leurs membres);
- c) services communs;
- d) parrainage de réunions régionales ou internationales de CCI.

IV. Coopération entre les chambres

20. Les CCI ainsi que l'ONUDI et le Centre du commerce international devraient encourager l'échange d'informations et mettre au point une coopération sous forme de réseaux pour les activités relatives à la promotion de l'investissement étranger, du commerce extérieur, du transfert de technologie, etc.

21. Le réseau intégré d'informations commerciales actuellement mis sur pied par les CCI des pays en développement (membres du Groupe des 77) devrait être soutenu par les chambres qui en font partie, les organisations internationales et les institutions financières.

V. Le rôle des organisations internationales

22. L'ONUDI devrait renforcer sa coopération avec les organisations internationales qui travaillent dans le même domaine en échangeant des informations, en restant en consultation permanente avec elles et en entreprenant des activités conjointes telles que des programmes de formation, des services de conseils et des publications. Il s'agit notamment des organisations suivantes:

- a) la Chambre de commerce internationale, en particulier le Bureau international des chambres de commerce (BICC);
- b) le Centre du commerce international (CNUCED/GATT);
- c) la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI);
- d) d'autres organisations professionnelles ou régionales qui oeuvrent pour la coopération entre les CCI.

23. Il faudrait inciter les chambres de commerce et d'industrie à coopérer avec la Chambre de commerce internationale, le BICC, le Centre du commerce international, la CNUDCI et l'ONUDI et à tirer parti de leurs réseaux d'assistance technique. Au sein de l'ONUDI, il s'agit notamment d'INTIB, des SPIs, les bourses de sous-traitance.

24. La CNUDCI et la Chambre de commerce internationale devraient mettre à la disposition des chambres de commerce et d'industrie leurs règles d'arbitrage, leurs services, leurs instruments (les tribunaux), leurs contrats-type et leurs guides juridiques. De leur côté, les chambres devraient examiner les règles d'arbitrage de la CNUDCI et tenir compte des recommandations de cette organisation en la matière, ainsi que des autres règles et pratiques d'arbitrage existantes.

25. Les chambres de commerce et d'industrie des pays en développement, avec le soutien de la CNUDCI, de la Chambre de commerce internationale et éventuellement de l'ONUDI, devraient mettre au point des mécanismes nationaux et des règles d'arbitrage et bénéficier des programmes de formation et des publications de ces organisations internationales.

26. Pour les programmes d'assistance de l'ONUDI et du Centre du commerce international aux CCI, il conviendrait d'explorer et de mobiliser de nouvelles sources de financement comme:

- a) les contributions de pays donateurs pour des projets spéciaux;
- b) les banques de développement;
- c) d'autres programmes d'aide internationale;
- d) le financement partiel (partage des coûts) ou total (fonds d'affectation spéciale) par les CCI qui bénéficient de ces programmes;
- e) les activités de l'ONUDI génératrices de revenus (telles que COMFAR, UNIDOSS, des publications, des séminaires de formation).

I. ORGANISATION DE LA REUNION

Une quinzaine de personnes ont participé à la réunion. Il s'agissait des représentants des chambres de commerce et d'industrie, des organisations internationales concernées ou d'experts en matière de chambres de commerce et d'industrie. Ont également participé une dizaine de fonctionnaires des différentes divisions de l'ONUDI dont les activités ont un rapport avec les chambres. La liste des participants figure en Annexe II.

Le directeur de la Division des institutions et services industriels a ouvert la réunion en souhaitant la bienvenue aux participants au nom du Directeur général. Il a constaté que cette rencontre avait lieu à un moment critique où de nombreux pays en développement ou ayant des économies en transition doivent faire face à des défis majeurs: comment lutter contre la pauvreté et créer des possibilités d'emploi, comment occuper de nouveaux créneaux sur le marché international, et aussi comment réduire les déficits pour arriver à la stabilité macro-économique. Il a ensuite fait état des grandes réformes socio-économiques qui ont vu le jour depuis la fin des années quatre-vingt et qui se caractérisent par une dépendance accrue à l'égard du secteur privé et une diminution de l'intervention directe des pouvoirs publics dans les activités de production.

Le Directeur de la division a souligné le fait que, pour répondre à ces évolutions qui reflètent une redéfinition des priorités dans les pays membres, l'ONUDI a examiné ses méthodes pour accorder une importance croissante aux mesures d'ensemble visant à soutenir le développement du secteur privé considéré comme un domaine prioritaire d'intérêt stratégique. Les efforts de l'ONUDI en matière de développement du secteur privé sont adaptés à chaque cas: ils répondent aux besoins spécifiques du pays qui lui demande une assistance par une intervention globale se situant à trois niveaux distincts mais interdépendants, à savoir le niveau des politiques, celui des institutions et celui de l'entreprise. Il a donné un certain nombre d'exemples comme les services consultatifs en matière de politiques de promotion de l'investissement, les programmes visant à développer les ressources humaines, l'assistance à l'établissement ou au renforcement d'institutions qui fournissent un soutien technique ou en matière de gestion aux milieux d'affaires, l'aide à la création de réseaux nationaux, régionaux ou internationaux, et l'aide directe au niveau de l'entreprise.

Le Directeur de la division a affirmé en outre que les organisations du secteur privé devraient être plus actives et assumer davantage de responsabilités dans le développement du secteur privé, reconnaissant que l'efficacité de ces organisations varie d'un pays à l'autre suivant la manière dont elles exercent leur rôle entre les gouvernements d'une part et leurs membres ou leurs clients de l'autre.

Il a souligné que l'ONUDI souhaitait renouveler ses relations avec les chambres de commerce et d'industrie et que les recommandations de la réunion d'experts fourniraient des éléments de base importants pour renforcer le soutien que l'Organisation leur apporte .

La séance d'ouverture s'est poursuivie par une brève présentation de leurs services respectifs par le Directeur de la Division de l'investissement industriel de l'ONUDI, le responsable du Service des études de faisabilité et le Chef du Bureau de promotion des investissements (pour l'Autriche). (Voir le résumé des discussions, paragraphe II. b).

Enfin, après que les participants eussent été présentés par l'animateur des débats , l'ordre du jour de la réunion qui figure en Annexe I a été adopté et les délibérations ont commencé. Chacun des points de l'ordre du jour a fait l'objet d'une brève introduction par l'un des participants.

II. RESUME DES DISCUSSIONS

Point I de l'ordre du jour

LE ROLE DES CHAMBRES DANS LA DEFINITION ET LA MISE EN OEUVRE DE POLITIQUES ET DE REFORMES ECONOMIQUES CENTREES SUR LE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE

a) Promotion et développement des petites et moyennes industries (PMI)

Le cas de l'Inde a été présenté. Les chambres y servent de plateforme pour la collecte et la diffusion de l'information concernant le secteur privé en général, pour attirer l'attention du gouvernement sur les problèmes des milieux industriels et commerciaux, pour régler les litiges, etc.

Le groupe d'experts a confirmé que même si les chambres ne font pas de distinction entre leurs membres suivant la taille de l'entreprise, il arrive qu'elles soient dominées par les entreprises plus importantes. Les conflits d'intérêt susceptibles de surgir entre les petites et les grandes entreprises peuvent être difficiles à résoudre. On a insisté sur le fait que les PMI devraient être dûment représentées dans les chambres et qu'il faudrait les encourager à utiliser ces chambres pour faire valoir leurs intérêts.

Le problème crucial est de s'assurer que les intérêts des petites entreprises ne sont pas négligés. Les chambres peuvent fournir une aide aux chefs d'entreprise dans ce domaine; elles devraient veiller à ce que les gouvernements jouent leur rôle en mettant des infrastructures communes à la disposition des PMI. Les chambres pourraient fournir une gamme de services: une gestion en commun, soutien en matière de commercialisation et de comptabilité, formations spécialisées, information ou assistance pour accéder plus facilement aux sources de financement. Il y a aussi certaines chambres qui appliquent, pour des services spécifiques, des tarifs préférentiels aux PMI, ou qui les leur offrent gratuitement alors qu'elles facturent ces mêmes services aux grosses entreprises. La condition préalable pour que les chambres offrent des services efficaces répondant aux besoins spécifiques des PMI est qu'elles aient accès à un système de communication qui les rattache aux milieux d'affaires.

Un expert a fait remarquer que si l'on souhaite que les chambres s'emploient davantage à fournir des services de soutien aux PMI, il faudrait qu'elles aient les compétences nécessaires. On devrait donc évaluer la capacité des chambres à promouvoir les PMI avant de leur demander d'intervenir comme institution de contrepartie dans les projets de coopération technique de l'ONUDI. Dès que la nécessité s'en fait sentir, il conviendrait d'aider les chambres à acquérir les moyens requis pour fournir des services de qualité aux PMI, en tenant compte des services similaires qui sont déjà offerts par d'autres institutions nationales, afin d'éviter le double emploi.

Un autre point a été mis en lumière par un expert: on a souvent l'impression que les chambres se concentrent sur le commerce extérieur et la promotion des investissements étrangers alors qu'elles ont tendance à accorder moins d'attention à l'organisation du marché national qu'il est pourtant très important d'améliorer, en particulier pour les PMI.

Un expert a parlé de l'impact des programmes d'ajustement structurel (PAS) sur les PMI et de la nécessité pour les chambres d'apporter leur soutien non seulement aux nouveaux chefs d'entreprises et aux PMI qui viennent de s'installer mais aussi à ceux et celles déjà établis et qui doivent affronter des problèmes comme l'effondrement de la demande, la hausse des coûts de production, c'est-à-dire une perte de compétitivité causée par ces programmes d'ajustement. Si les mesures de stabilisation sont

censées avoir un effet positif à long terme, elles peuvent décourager l'investissement et avoir des effets négatifs dans la phase initiale des programmes de réforme économique. Un autre expert a souligné que les mesures incitatives sont certes nécessaires pour promouvoir les PMI mais que les gouvernements ne devraient pas compromettre leur compétitivité en adoptant des mesures protectionnistes.

b) Privatisation

Dans les cinq dernières années, les privatisations ont considérablement augmenté dans le monde entier, en particulier dans les pays en développement et les économies en transition où elles ont été utilisées comme un élément-clé des réformes économiques et des politiques d'ajustement. La Turquie a été donnée en exemple, où la Chambre de commerce d'Istanbul est intervenue activement dans le processus de privatisation des "entreprises économiques d'Etat" amorcé en 1984 (activités de conseil, organisation d'ateliers). On a noté que pour que les programmes de privatisation réussissent, il est essentiel que les organisations du secteur privé et les syndicats participent aux décisions et se mettent d'accord sur les instruments et les techniques à mettre en oeuvre.

De même, dans le cas de la Hongrie, la chambre a été associée à la formulation du programme de privatisation (cadre juridique et institutionnel) administré par l'Agence des biens de l'Etat. La chambre stimule également les possibilités de privatisation à l'échelle nationale et internationale, elle organise des séminaires dans ce domaine et fournit des services consultatifs aux chefs d'entreprise locaux et étrangers. On encourage en outre les chambres à participer activement au processus de privatisation au niveau de la municipalité.

On espère qu'à la fin de 1994, 50% des entreprises d'Etat seront en mains privées. Cependant, depuis que la Hongrie s'est embarquée dans son programme de privatisation, les progrès ont été plus lents que prévu. Cela s'explique principalement par le manque de ressources locales, une infrastructure financière insuffisamment développée et la concurrence croissante de programmes analogues dans les pays voisins qui essaient tous d'attirer les investissements étrangers dans la région. On considère néanmoins que le programme de privatisation hongrois a été un élément majeur de mobilisation du capital étranger. A la mi-1993, les investissements étrangers cumulés en Hongrie dépassaient 6 milliards de dollars E.U., ce qui représente plus de 50% du capital investi en Europe de l'Est à cette date. La Hongrie est ainsi le pays de la région qui a reçu le plus de capital étranger.

Dans d'autres pays comme le Sénégal et le Cameroun, les représentants du secteur privé n'ont pas été consultés par le gouvernement pour le choix des entreprises à privatiser. Dans le cas du Sénégal, ce n'est qu'à un stade ultérieur, et à la suite de pressions politiques, que des appels d'offres pour le rachat d'entreprises - qui jusque là, s'adressaient aux seuls investisseurs étrangers, ont été ouverts également aux investisseurs locaux. On a aussi fait remarquer que certains gouvernements ont apparemment tendance à privatiser tout d'abord les entreprises non rentables et non pas celles qui affichent des bénéfices. On a en outre attiré l'attention sur la nécessité de ne pas transformer les monopoles publics en monopoles privés. Pour éviter de tels monopoles, on a suggéré de fixer un plafond pour les participations individuelles.

On a reconnu que la privatisation est un processus difficile avec des objectifs souvent contradictoires et qui exige des compromis. Dans de nombreux pays, les résultats n'ont pas été à la hauteur des espoirs initiaux et les choses se sont souvent mal passées. C'est la raison pour laquelle il importe que les procédures soient transparentes et que les organisations du secteur privé soient impliquées, tout comme les chambres, notamment dans les campagnes de sensibilisation du public et la recherche d'investisseurs nationaux et étrangers. On a mentionné en outre que la privatisation des entreprises industrielles doit s'accompagner d'une restructuration industrielle souvent coûteuse.

Enfin on a fait remarquer, que comme il y a une grande quantité d'entreprises à vendre, le marché a du mal à absorber toutes les offres (surtout lorsque le marché des capitaux est inexistant ou restreint)

et le produit des ventes s'en ressent. Par conséquent, si l'on se fixe pour objectif de privatiser l'économie aussi rapidement que possible, cela peut se heurter à d'autres objectifs comme celui de tirer un maximum de profit de la privatisation ou le maintien de l'emploi.

c) Mécanismes de consultation entre les chambres et les gouvernements

Dans les dernières années, les pays en développement et les économies en transition ont accordé un intérêt croissant au rôle déterminant du secteur privé dans le développement national. On est d'accord que le secteur public ne devrait pas concurrencer indûment le secteur privé, pas plus qu'il ne devrait assumer des activités économiques dont ce dernier peut s'acquitter mieux, plus efficacement et avec une meilleure rentabilité. L'intervention du secteur public dans la production de biens et de services devrait se limiter aux activités considérées comme stratégiques pour le pays et qui ne peuvent ou ne seront en aucun cas être prises en charge par le privé.

Pour qu'un pays se développe, il faut trouver un équilibre entre le soutien du gouvernement et les apports du secteur privé. Comme ce dernier a une bonne compréhension des problèmes qui se posent et des besoins auxquels il faut faire face, il est essentiel qu'il soit impliqué dans toutes les phases de la préparation et de la mise en oeuvre des politiques économiques qui affectent les intérêts communs des milieux d'affaires (hétérogènes). Le gouvernement doit reconnaître que le secteur privé a un rôle à jouer dans la formulation et l'exécution de ces politiques; quant au secteur privé, il doit accepter le rôle et les responsabilités du gouvernement. La règle du jeu devrait être celle d'une collaboration entre partenaires fondée sur la reconnaissance et le respect mutuels. Pour être efficace, le dialogue entre les gouvernements et les organisations représentatives du secteur privé devrait être institutionnalisé.

Le cas de l'Autriche a été cité: la Chambre fédérale de l'économie est un organisme (de droit public) indépendant qui représente les intérêts de ses membres auprès du Parlement, du gouvernement et d'autres instances. La Chambre fédérale use constamment du droit qui lui est donné de par la loi d'exprimer son point de vue sur la législation dans les domaines qui la concernent et les autorités publiques sollicitent souvent son avis en matière économique et sociale (comme sur le contrôle des prix, les accords commerciaux, les négociations collectives, les questions de sécurité sociale et de sécurité du travail). Le Gouvernement autrichien a aussi confié un certain nombre de responsabilités à la Chambre, notamment celles qui concernent la promotion du commerce et des investissements, (les délégations commerciales à l'étranger), le conseil aux entreprises, l'éducation des adultes et l'apprentissage. Les partenaires sociaux en Autriche ont une tradition autogestionnaire (*Sozialpartnerschaft*) où les décisions sont prises sur la base d'un consensus entre les partenaires. Les chambres sont financièrement indépendantes du gouvernement et leur principale source de revenus provient des cotisations de leurs membres et d'activités lucratives. Les chambres autrichiennes, a-t-on dit, sont le reflet de la vie politique (se référant aux partis politiques).

La Chambre fédérale de l'économie a réussi à se forger une solide réputation en tant que partenaire du gouvernement, crédible et fiable, qui contribue à assurer la stabilité socio-économique générale du pays.

Un expert a fait remarquer que dans certains pays, comme l'Autriche, les pouvoirs publics ont le devoir de consulter les chambres sur des questions telles que les orientations politiques qui affectent les milieux d'affaires, alors que dans la plupart des pays africains, ils en ont simplement la possibilité. Les chambres ne sont d'ailleurs nullement assurées que le gouvernement tiendra compte de leurs prises de positions officielles. On a fait remarquer qu'il est parfois difficile d'obtenir des informations des pouvoirs publics. On a noté aussi que si les chambres (publiques) reçoivent ce qu'il est convenu d'appeler des subventions gouvernementales, il ne faut pas oublier qu'en définitive, ces fonds ont été alimentés par les milieux d'affaires sous forme de droits d'enregistrement, de prélèvements à l'importation et l'exportation, ou sur le chiffre d'affaires.

Les participants ont insisté sur le fait que les chambres devraient être des partenaires pour les gouvernements à la fois fiables et crédibles, avec une gestion et un budget autonomes et qu'elles ne devraient pas être dominées par les pouvoirs publics.

d) Promotion des investissements

La concurrence internationale pour la localisation des investissements est de plus en plus acharnée à cause des efforts que déploient nombre de pays en développement et d'économies en transition pour attirer les investisseurs (en particulier les investissements étrangers directs). Désireux d'établir, de moderniser ou d'agrandir les installations de production, les gouvernements rivalisent entre eux pour attirer capitaux, technologie et savoir-faire en offrant des mesures d'incitations fiscales et commerciales, des infrastructures, en simplifiant les procédures bureaucratiques, etc. On utilise en même temps des techniques de promotion : fourniture des renseignements, efforts pour créer l'image positive d'un lieu pays qui attire les investissements, services aux investisseurs potentiels.

La promotion des investissements tend à être le type même de responsabilité qui incombe aux pouvoirs publics mais, dans de nombreux pays, l'organisation de ces activités est en partie confiée ou sous-traitée au secteur para-public ou au secteur privé mais qui travaille en coopération étroite avec le gouvernement.

L'exemple du Mexique a été cité, où la CANACINTRA (la plus importante chambre du pays qui regroupe les industries de transformation) est de plus en plus active dans la promotion des investissements, surtout depuis que le gouvernement mexicain a modifié sa politique économique (après avoir privilégié la substitution aux importations, il encourage l'exportation, notamment par les biais du programme *maquiladora*). A présent, la Chambre fournit des services de coopération internationale dans des domaines variés: assistance aux entreprises membres qui cherchent des partenaires étrangers, promotion des possibilités de sous-traitance, fourniture de renseignements sur les marchés étrangers et les politiques commerciales, organisation de la participation des entreprises aux foires industrielles et commerciales, etc. Dès qu'un projet d'investissement est prêt à être lancé à l'étranger et que l'on a repéré des investisseurs étrangers potentiels, la Chambre organise des réunions d'affaires et offre d'autres services comme une assistance dans les négociations.

Pour lancer des projets d'investissement à l'étranger, la CANACINTRA s'appuie sur des accords et des réseaux de coopération bilatérale et multilatérale. On a fait remarquer qu'au Mexique, les milieux industriels et commerciaux travaillent en collaboration étroite avec le secteur public et qu'ils sont dûment représentés dans les négociations portant sur l'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis et le Canada (ALENA), tant au niveau thématique que sectoriel.

Un expert a souligné qu'il était important de promouvoir la coopération entre les chambres, notamment par l'échange d'informations techniques et commerciales. On a également attiré l'attention sur les activités de la Commission des entreprises multinationales et de l'investissement international de la Chambre de commerce internationale en matière de promotion des investissements (principalement sous forme de publications et de séminaires). On a mentionné enfin le Service de promotion des investissements de l'ONUDI (IPS) dont la fonction principale est d'identifier des partenaires susceptibles de réaliser des projets d'investissement dans les pays en développement (pour plus de détails voir le résumé des discussions au point II b de l'ordre du jour).

e) Promotion des échanges commerciaux

Compte tenu de l'importance du commerce extérieur (exportation et importation) dans la plupart des économies, il faut que les chambres interviennent activement dans ce domaine, en offrant par exemple des services à l'entreprise, en organisant des foires commerciales et en y participant, en donnant du matériel de promotion, etc.

Un expert a fait remarquer qu'il y a parfois des malentendus quant à la répartition des responsabilités entre les agences de promotion du commerce extérieur et les chambres. Les chambres ont tendance à être plus proches des milieux d'affaires, elles sont souvent représentées dans les régions (à travers des réseaux nationaux) et elles aident à la fois les importateurs et les exporteurs. Les agences de promotion en revanche ne sont pas représentatives du secteur privé, elles ont en général leur siège dans la seule capitale et elles se concentrent uniquement sur la promotion des exportations. En outre, au niveau international, les chambres coopèrent tandis que les agences se concurrencent mutuellement. On a également constaté que les chambres ont plus facilement accès aux échelons élevés du gouvernement que les agences de promotion du commerce extérieur.

Les participants ont discuté de l'importance des échanges commerciaux Sud-Sud et d'autres formes de coopération économique entre les pays de développement, y compris les possibilités d'entreprises conjointes (*joint-ventures*). A leur avis, le potentiel des échanges Sud-Sud pourrait être aussi important que celui des échanges traditionnels Nord-Sud. Il serait normal, a-t-on dit, que les chambres assurent la promotion des échanges commerciaux au niveau régional. On a noté que les chambres des pays en développement (membres du Groupe des 77) sont en train de mettre sur pied un réseau intégré d'informations commerciales (voir également IV.D). D'autres initiatives (en Afrique) ont pour objet la création d'une banque de développement pour promouvoir le commerce inter- et intrarégional et d'une compagnie d'assurances. On a également mentionné l'importance que peuvent avoir des organisations sous-régionales comme l'Association de coopération régionale pour l'Asie du Sud-Est (SAARC) ou les zones d'échanges préférentiels (ZEP) dans la promotion des échanges commerciaux.

Un expert a fait remarquer que le continent africain a clairement besoin d'améliorer les systèmes de collecte des données pour que les réseaux d'information fonctionnent correctement. Les chambres manquent souvent de personnel et de moyens pour recueillir et diffuser l'information. Un autre problème en Afrique est lié à l'insuffisance des infrastructures de communication entre les différents pays, qui sont un obstacle au bon fonctionnement des réseaux d'information interrégionaux ou sous-régionaux.

Les activités principales de la Chambre de commerce internationale dans le domaine de la promotion des échanges commerciaux ont été présentées, notamment l'harmonisation des pratiques commerciales, les règles concernant les crédits documentaires et l'arbitrage (pour plus de détails, voir la discussion au point V de l'ordre du jour). Pour un chef d'entreprise privée, il est essentiel d'avoir "accès à l'information dont il a besoin, au moment où il en a besoin et de trouver le partenaire qu'il lui faut au bon endroit."

On a indiqué que le XXXIème Congrès de la Chambre de commerce internationale aura lieu à Cancun (Mexique) en octobre 1993 où l'on discutera, entre autres, de la façon dont les chambres peuvent améliorer l'efficacité des échanges grâce au : réseaux d'information commerciale.

Point II de l'ordre du jour

LES PROGRAMMES DE L'ONUDI EN VUE D'UNE COOPERATION AVEC LES CHAMBRES POUR LA FOURNITURE DE SERVICES AUX ENTREPRISES INDUSTRIELLES

a) Encouragement aux entrepreneurs et développement des PMI

On a attiré l'attention sur les activités de l'ONUDI visant à favoriser la promotion de nouvelles entreprises et à aider les PMI existantes à se maintenir en vie, à se moderniser ou à mieux pénétrer les marchés nationaux et internationaux. Pour l'ONUDI, un environnement favorable et des services professionnels bien organisés sont les facteurs-clés du soutien aux chefs d'entreprise. L'assistance de

l'ONUDI (adaptée à chaque situation) couvre toute une gamme de domaines: avis sur les orientations politiques et le cadre réglementaire les mieux appropriés aux PMI, aide visant d'une part à renforcer les institutions du secteur privé et/ou du secteur public qui soutiennent les PMI et, d'autre part, à fournir des infrastructures (pépinières d'entreprises, zones industrielles), des programmes de formation pour les futurs chefs d'entreprise, des services consultatifs et d'informations professionnelles.

Les participants ont indiqué que les chambres dans certains pays tendent à représenter principalement les grandes entreprises alors que dans d'autres, ce sont surtout les petites entreprises qui utilisent leurs services.

On a souligné que les chambres doivent se faire l'avocat des besoins des PMI en même temps qu'elles doivent mobiliser les ressources telles que l'accès au crédit et aux devises étrangères, et organiser des programmes de formation. A cet égard, lorsque les chambres interviennent dans la promotion des PMI, elles constituent des organisations de contrepartie bien adaptées à la fourniture d'aide dans ce secteur. L'accent a été mis sur le fait que les chambres qui fournissent des services de formation et de conseil aux PMI ne devraient pas faire concurrence à leurs adhérents. D'autre part, comme les chambres n'ont pas les moyens d'avoir sur place des compétences dans tous les domaines, elles doivent coopérer étroitement avec les autres organisations nationales comme les instituts de formation et les cabinets de consultants locaux lorsqu'elles organisent des programmes de formation spécialisée et qu'elles proposent des services consultatifs pour les milieux d'affaires. Il faut aussi que les chambres évitent de faire double emploi avec des organisations existantes d'aide aux PMI.

Un expert a insisté sur la nécessité d'adapter les programmes de formation aux besoins des chefs de PMI: contrairement aux dirigeants des grandes entreprises, ceux-ci ne peuvent pas se permettre de quitter leur atelier pour assister à un cours de formation. En outre, les petites entreprises préfèrent recevoir l'assistance sur place.

b) Promotion des investissements

Les activités de l'UNIDO en matière de promotion des investissements industriels ont été présentées. Les éléments-clé du programme visant à mobiliser les ressources financières, techniques et administratives pour la mise en oeuvre des projets d'investissement industriel sont (i) l'identification, (ii) la définition et (iii) la promotion de ces projets. Bien que l'UNIDO ne sélectionne pas les projets selon leur taille ou selon qu'ils relèvent du secteur public ou privé, ses activités portent en général sur des projets d'investissements à grande échelle (2 millions de dollars E.-U. et plus). L'assistance est définie sur mesure et peut porter aussi bien sur des investissements pour des projets entièrement nouveaux que sur la réhabilitation, la modernisation ou l'agrandissement d'entreprises existantes ou sur la diversification de produits.

Afin de préparer et de sélectionner des projets d'investissement dans les pays en développement, l'ONUDI a élaboré des instruments standardisés tels qu'un manuel détaillé pour les études de faisabilité, une des publications les plus vendues des Nations Unies¹. Elle a également mis au point les logiciels correspondants pour lesquels un grand nombre d'utilisateurs ont été formés. (COMFAR pour les études de faisabilité détaillées et PROPSPIN pour l'examen et l'évaluation préalable des projets).

Concernant la promotion des projets auprès de partenaires étrangers, l'ONUDI dispose d'un réseau de Services de promotion des investissements (SPI) répartis dans le monde entier. Ces bureaux, dont le nombre va croissant, ont pour mission première de trouver des partenaires étrangers pour des projets dans les pays en développement.

¹ Voir : *Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies* (Manuel de préparation des études de faisabilité industrielle), Publication des Nations Unies No. E. 91. III. E. 18.

Les autres instruments dont dispose l'ONUDI sont (i) les forums de promotion des investissements organisés dans les pays en développement pour permettre aux promoteurs de projets au niveau local et à des partenaires potentiels à l'étranger de discuter de ces projets (ii) les missions organisées par les bureaux des SPI dans leur pays hôte pour faire connaître ce pays aux délégations des pays en développement. Il y a aussi (iii) les contacts directs entre les promoteurs de projets et les partenaires potentiels à l'étranger comme ceux qu'organisent les agences de promotion des investissements et d'autres institutions dans les pays en développement qui sont rattachées à un bureau SPI.

De l'avis général, les chambres devraient s'impliquer davantage dans les activités de l'ONUDI visant à promouvoir les investissements. Un expert a noté, tout en le déplorant, que l'ONUDI répond uniquement aux demandes que lui adressent les gouvernements et non à celles émanant du secteur privé. On lui a répondu en précisant que l'ONUDI peut aider le secteur privé sous réserve de l'accord du gouvernement concerné.

Un expert a souligné par ailleurs que, s'agissant de projets d'investissements, le facteur "temps" est extrêmement important. Il importe donc que l'ONUDI tienne davantage compte des besoins du secteur privé et qu'il réagisse plus rapidement et avec plus de souplesse aux demandes d'assistance.

A cet égard, on a attiré l'attention sur le fait qu'actuellement, le système de communication entre les bureaux des SPI et les Centres de promotion des investissements dans les pays en développement et les économies en transition est en train d'être modernisé. L'installation de réseaux électroniques permettra d'améliorer la rapidité des services, donc leur qualité.

c) **Coopération inter-entreprises**

Les activités de l'ONUDI dans le domaine de la coopération inter-entreprises ont été présentées. Alors que les grandes entreprises recherchent des accords de coopération industrielle avec d'autres entreprises, sous diverses formes, les petites et les moyennes entreprises ne sont en général pas suffisamment équipées pour envisager de telles collaborations; elles méritent de ce fait une attention et une assistance particulières dans ce domaine.

Grâce au financement de plusieurs pays donateurs comme la l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Inde et l'Italie, l'ONUDI a mis en oeuvre des programmes visant à identifier et encourager les possibilités d'accords de coopération industrielle entre les PMI des pays en développement et celles d'autres pays, industrialisés ou en développement. Dans des accords de ce genre, il faut impérativement s'assurer que la coopération est équitable, profitable pour chacun des partenaires et qu'elle a des chances de durer. Le rôle "d'intermédiaire impartial" que joue l'ONUDI est donc considéré comme essentiel.

On sait d'expérience que le rapprochement de partenaires potentiels est un processus de longue haleine, qui peut prendre plusieurs années. Même si l'ONUDI leur fournit une assistance, c'est à eux que revient en définitive la décision de coopérer. Dans des programmes de ce genre, il est déterminant de bien choisir les entreprises en tenant compte de facteurs comme leur taille et leur niveau technologique qui doivent être comparables.

Les chances de réussite ne dépendent pas uniquement de la collaboration entre les partenaires mais des conditions qui prévalent dans les pays: l'accès aux sources de financement, l'obligation d'obtenir une autorisation gouvernementale pour des accords de coopération, etc.

On a dit que les chambres peuvent jouer un rôle catalyseur dans le rapprochement de deux partenaires. Elles pourraient aussi servir d'organismes de contrepartie de l'ONUDI dans son action en faveur de la coopération inter-entreprises, de préférence sur la base de coûts partagés.

On a particulièrement insisté sur la dimension Sud-Sud du programme en question, ayant mentionné à titre d'exemple le cas de l'Inde qui encourage la coopération inter-entreprises avec trois pays partenaires d'Afrique.

d) Promotion de la sous-traitance et du partenariat industriels

Le programme de l'ONUDI pour la promotion de la sous-traitance industrielle a été présenté comme une forme particulière de coopération inter-entreprises. Il s'agit d'un instrument efficace pour encourager la complémentarité entre les petites et les grandes entreprises, pour accroître le taux d'utilisation des capacités industrielles installées, pour augmenter la production et l'emploi dans le secteur des PMI et pour avoir des produits de meilleure qualité à moindre coût. Ce programme contribue ainsi à une répartition optimale des ressources industrielles et favorise l'intégration horizontale et la croissance nationale.

Dans les dix dernières années, l'ONUDI a établi des bourses de sous-traitance et de partenariat (BSTP) à l'échelon national et des réseaux régionaux et internationaux qui les relient entre elles. Ces bourses servent de centres d'information technique et de promotion en même temps qu'elles sont des bases pour l'échange de renseignements sur les possibilités de sous-traitance industrielle. L'ONUDI a également étudié, conçu et mis au point des méthodes et des instruments normalisés pour le développement de la sous-traitance industrielle, tels que des législations industrielles (y compris les incitations fiscales et d'autres dispositions réglementaires), des nomenclatures industrielles, des programmes informatiques pour la gestion des bases de données (UNIDOSS), des manuels de fonctionnement, des directives légales et des contrats-type, des guides sur les foires de sous-traitance ainsi que des statuts juridiques pour la création de bourses de sous-traitance et de partenariat.

Dans la seule Amérique latine, l'ONUDI a installé un réseau dans treize pays couvrant un total de trente bourses qui utilisent les mêmes méthodes, les mêmes nomenclatures, le logiciel UNIDOSS et des moyens de communication standardisés pour échanger des renseignements sur les demandes de sous-traitance et les partenaires éventuels.

Il s'agit là d'une activité qui convient particulièrement bien aux chambres et qui relève de leurs compétences (on a cité en exemple la Belgique, la France, l'Italie, le Mexique, l'Espagne et la Turquie). De fait, plus de la moitié des bourses de sous-traitance établies par l'ONUDI sont situées dans ces chambres ou sont gérées par elles: c'est le cas des six bourses de la CANACINTRA au Mexique et des deux bourses de la Chambre d'Istanbul en Turquie.

La question du financement des bourses de sous-traitance a été soulevée. A l'heure actuelle, lorsque les bourses sont installées dans les chambres, ces dernières consacrent des fonds importants à leur fonctionnement. Mais c'est l'ensemble de l'économie qui en profite et les entreprises en particulier. On a donc recommandé que les bourses de sous-traitance soient financées conjointement par les différentes catégories de bénéficiaires.

Le cas de la Turquie a été évoqué où la Chambre d'Istanbul a financé jusqu'à environ 70% des coûts de participation des entreprises turques aux principales foires de sous-traitance (Midest en France, Hanovre en Allemagne); désormais les coûts de participation seront couverts progressivement par les entreprises elles-mêmes.

Concernant l'UNIDOSS (un logiciel sur le système de sous-traitance mis au point par l'ONUDI et qu'elle cède sous contrat de licence aux bourses de sous-traitance des pays en développement), un expert a demandé si une chambre ou une bourse de sous-traitance d'un pays développé pouvait acquérir le logiciel contre une redevance de droits d'auteur ou autre. L'ONUDI examinera cette question attentivement mais, en principe, elle est prête à envisager une telle possibilité.

Un expert a fait remarquer que, dans le cas de l'Afrique, la sous-traitance industrielle a été jusqu'à présent sous-utilisée comme instrument de développement. Il a indiqué que la Banque africaine de développement (BAfD) pourrait être éventuellement intéressée au co-financement de bourses de sous-traitance en Afrique.

e) Information industrielle

La Banque d'informations industrielles et technologiques de l'ONUDI (INTIB) a été présentée dans ses grandes lignes. Plaque tournante de l'information technique de l'ONUDI, elle fournit au secteur industriel des pays en développement les renseignements et les données de base nécessaires pour prendre des décisions concernant la vie des entreprises. Outre son service de questions-réponses, l'INTIB a son propre réseau international qui facilite l'accès à l'information. Celui-ci comprend actuellement plus de soixante-dix centres de liaison nationaux et quatre relais régionaux directement reliés au siège de l'ONUDI. Pour étendre ses services et les perfectionner, l'INTIB a mis sur pied un nouveau système international de référence qui lui permet d'acheminer les demandes de renseignements qu'elle reçoit vers de multiples sources qui fournissent des renseignements industriels et techniques très spécifiques. Cette approche décentralisée permet aux clients d'INTIB d'accéder rapidement à des sources d'information spécialisées (décrites dans des répertoires standardisés de sources nationales d'information). Il existe par ailleurs ce que l'on appelle des marchés de la technologie (TECHMARTs) - forums d'affaires réunissant les fournisseurs et les demandeurs de technologie - organisés au niveau régional ou sous-régional pour favoriser les échanges d'informations techniques.

Le nécessaire a été fait, a-t-on signalé, pour assurer la complémentarité entre INTIB et les autres bases de données de l'ONU (comme celle du Centre du commerce international pour les questions commerciales et celle de l'UNPE dans le domaine de l'environnement); les différentes bases de données sont organisées en réseau.

Il appartient aux pouvoirs publics concernés de décider si les chambres doivent servir de centre national de liaison pour INTIB puisque ce sont eux qui désignent les institutions appelées à fournir les services centralisés d'information.

L'ONUDI a également apporté son soutien à la création et au renforcement des centres, des institutions et des services d'information industrielle, en donnant, selon les besoins, des avis spécialisés, des programmes de formation, de l'équipement informatique et des logiciels. La fourniture de services d'information de ce genre relève normalement de la compétence des chambres.

f) Promotion des exportations

On a signalé que, conformément à son mandat, le rôle de l'ONUDI est de se concentrer sur l'industrie plutôt que sur les questions commerciales. Il existe une répartition des tâches entre l'ONUDI et le Centre du commerce international (UNCTAD/GATT), la première étant plus portée sur les activités de coopération technique en matière de production, le second sur celles liées aux échanges commerciaux.

Pour être exportés, les produits doivent être adaptés aux besoins des marchés internationaux. A cet égard, l'ONUDI aide les industriels des pays en développement à concevoir et à adapter les produits et les processus de production en vue de capter les marchés étrangers. Au niveau des institutions, l'ONUDI soutient les centres de conception industrielle, les organismes de promotion des investissements, etc. L'ONUDI a également contribué à l'organisation et la promotion des foires industrielles et technologiques. Il a été recommandé de renforcer la coopération avec les chambres dans ce domaine.

Point III de l'ordre du jour

LE CHOIX D'UNE STRUCTURE INSTITUTIONNELLE ADAPTEE AUX CHAMBRES

a) Cadre juridique

Les deux "modèles" juridiques dominants pour les chambres, à savoir le modèle dit anglo-saxon, qui relève du droit privé et le modèle continental, qui relève du droit public, avec leurs avantages et leurs inconvénients respectifs, font souvent l'objet de controverses. On a fait remarquer que cette dichotomie est une simplification. Il existe en effet des chambres de droit public qui fonctionnent principalement avec des fonds privés (par exemple la Chambre de Nice en France, qui tire 80% de ses revenus de l'exploitation de l'aéroport international), de même qu'il y a des chambres de droit privé dont la majeure partie des ressources proviennent de fonds publics. Le cadre juridique ne devrait d'ailleurs pas être une question primordiale car ce qui compte avant tout, c'est de savoir si une chambre agit dans l'intérêt de ses membres et si elle est efficace. Il faut pour cela qu'elle ait une structure de base simple et flexible.

On est tombé d'accord que, plutôt que le statut juridique, c'est le mode de financement qui constitue la meilleure base pour classer les chambres. Un expert a suggéré de distinguer entre les financements suivants: (i) les sources budgétaires (qui touchent l'ensemble de la population), (ii) les sources parafiscales (provenant des milieux d'affaire en général) et (iii) les sources directes (comme les cotisations des membres, les contributions des utilisateurs, les donations, etc.). Le statut de membres du personnel variera suivant le type de financement: ils pourront être détachés du gouvernement, élus ou engagés sous contrat.

De l'avis général, c'est aux pouvoirs publics du pays concerné de décider quel sera le cadre juridique d'une chambre. Le choix dépendra du contexte historique et de l'environnement économique, politique et social (de facteurs comme l'existence d'une tradition de concertation entre les pouvoirs publics et le secteur privé, l'importance du secteur informel par rapport aux entreprises enregistrées).

On a attiré l'attention sur une situation assez paradoxale, que l'on rencontre fréquemment en Afrique: les taxes sont perçues sur les importations mais pas sur le chiffre d'affaires. Ainsi plus un pays importe, plus ses chambres sont riches.

Un autre expert a fait remarquer que cette approche pragmatique courante en Afrique est due au fait qu'en général, il n'existe pas de données statistiques fiables sur le chiffre d'affaires des entreprises.

b) Représentativité

On a indiqué que, pendant la période coloniale, les chambres dans les pays en développement étaient généralement dominées par les milieux d'affaires venus de l'étranger. Après l'indépendance, les gouvernements (souvent socialistes ou communistes) ont utilisé les chambres principalement comme un moyen de promotion (ils en désignaient les responsables). Après l'adoption des politiques de libéralisation économique, on a accordé plus d'importance à la représentativité de ces chambres. On a reconnu qu'elles devaient représenter le monde des affaires dans son ensemble et non pas les intérêts particuliers de chefs d'entreprise qui, eux, sont défendus par les organisations professionnelles.

Les statuts sont un élément déterminant de la représentativité des chambres dans la mesure où ils déterminent les règles et les procédures relatives à l'élection des responsables. Il faut que ces règles soient strictes et transparentes pour que la chambre apparaisse comme une organisation crédible, représentative du secteur privé. La procédure électorale appliquée dans les chambres au Sénégal et dans d'autres pays africains a été décrite: l'élection des membres de l'assemblée générale et du conseil exécutif

est un processus long mais transparent (on établit le corps électoral, on constitue un comité de contrôle du scrutin dont les modalités doivent être suivies point par point).

Le système électoral appliqué dans une chambre a son importance dans la mesure où celle-ci doit être un organe indépendant et véritablement représentatif. Et même si le Parlement attribue des fonds à la chambre et le gouvernement en contrôle l'utilisation, il est essentiel qu'elle ait une gestion financière autonome.

c) Décentralisation sectorielle et régionale

Une chambre peut avoir une vocation nationale (regroupant le commerce, l'industrie et les services), une vocation régionale (au niveau de la ville, du département, de la province, etc.) ou une vocation sectorielle (elle représente telle ou telle branche industrielle ou commerciale, ou tel service). S'agissant de pays qui fonctionnent selon le modèle du droit privé, il peut y avoir des recoupements aux niveaux national, régional ou sectoriel (plusieurs chambres nationales ou une fédération de chambres). Les domaines d'action prioritaire des chambres peuvent varier suivant le niveau auquel elles interviennent: problèmes d'orientation générale au niveau national, problèmes concrets des milieux d'affaires au niveau de la province ou du secteur.

On a fait remarquer que, compte tenu des intérêts divergeants de leurs membres, les chambres doivent maintenir un juste équilibre tout en essayant de satisfaire les besoins des divers groupes: entre les commerciaux et les industriels, ou entre les petites et les grandes entreprises.

C'est la taille du pays qui détermine si les chambres ont des bureaux à l'échelle locale ou régionale. Il arrive aussi que l'activité économique soit concentrée dans certaines provinces; il est alors difficile d'avoir des représentants de toutes les régions pour chacun des secteurs: les mines, l'industrie, le commerce.

On a recommandé d'éviter de créer des structures multiples, comme une chambre pour le commerce, une autre pour l'industrie, pour l'agriculture, pour l'artisanat, etc.

Un expert a souligné que les chambres ont d'abord des responsabilités au niveau national; leur rôle international devrait être considéré comme secondaire et moins crucial que le premier.

Le groupe d'experts a reconnu que la formation est un aspect important de l'activités des chambres, qu'il s'agisse de la formation des responsables élus, du personnel permanent ou des groupes-cibles comme les jeunes et les chômeurs ou de la formation spécialisée destinée aux entreprises.

d) Financement

On a noté que lorsque les milieux d'affaires sont moins prospères, il en va de même des chambres, surtout lorsqu'elles relèvent du droit privé. Comme les ressources sont très largement liées aux fluctuations de la conjoncture, les chambres privées sont obligées d'être compétitives, performantes et capables d'inventer de nouvelles sources de revenus.

On a donné quelques exemples de la répartition des ressources financières: par exemple, 30% des recettes de la Chambre de Bombay (Inde) proviennent des cotisations de ses membres et environ 70% de services générateurs de revenus; elle n'est pas subventionnée par le gouvernement. La Chambre de Dakar (Sénégal) est financée à 43% par voie budgétaire et à 57% par les recettes sur les services fournis. Pour l'instant, la Chambre de Dakar ne perçoit de cotisations auprès de ses membres. Quant à la Chambre de Bruxelles (Belgique), 50% de ses ressources sont couvertes par les cotisations, le reste venant de services rémunérateurs comme l'admission temporaire de marchandises (carnets ATA), les cours de formation, les accords de sous-traitance avec les pouvoirs publics, par exemple avec la ville de Bruxelles

(reception des délégations commerciales étrangères), et des activités spécifiques financées par le biais de parrainages.

On a recommandé que les chambres proposent leurs services aussi bien aux membres qu'aux non-membres, ces derniers étant alors considérés comme des clients qui doivent payer une redevance plus élevée.

Concernant le financement des chambres par voie budgétaire on a attiré l'attention sur le fait que même si ces elles ont droit légalement à un pourcentage des recettes budgétaires annuelles, les pouvoirs publics ne transfèrent pas toujours les crédits approuvés, ou bien ils n'en accordent qu'une partie, ou avec beaucoup de retard. Cela représente pour les chambres une source d'incertitude majeure.

S'agissant des activités génératrices de revenus, on a discuté brièvement de services spécialisés comme l'émission de certificats d'origine, de carnets ATA (admission temporaire de marchandises en franchise). Le dispositif ATA a été instauré avec l'aide du Bureau international des chambres de commerce (BICC) et le Conseil de coopération douanière pour faciliter l'entrée et la sortie d'échantillons de marchandises que les délégations commerciales introduisent temporairement dans un pays à l'occasion d'expositions, de foires commerciales, etc., évitant ainsi les formalités douanières qui entraînent en longueur.

Le groupe d'experts a souligné l'importance des services générateurs de revenus, que les chambres aient un statut public ou privé. On a mentionné certains cas où l'émission de carnets ATA et de certificats d'origine couvrait environ 25% du budget d'une chambre.

Les participants ont tous demandé que la note de l'ONUDI sur la structure institutionnelle des chambres de commerce et d'industrie qui traite des points ci-dessus mentionnés soit jointe en annexe au rapport de la réunion (voir Annexe III).

Point IV de l'ordre du jour

COOPERATION ENTRE LES CHAMBRES

Réseaux et jumelages

Des initiatives ont été prises pour relier les chambres par des réseaux régionaux et internationaux, tels que Eurochambres en Europe et diverses chambres régionales en Afrique (fédérations régionales). Plus récemment, les chambres des pays en développement (membres du Groupe des 77) ont essayé de créer un réseau intégré d'informations commerciales, avec trois centres de liaison: Bogota pour l'Amérique latine, Douala pour l'Afrique et Karachi pour l'Asie. Le problème principal de cette initiative tient au manque de ressources et au fait qu'elle n'est pas soutenue par les chambres qui en font partie.

On a fait remarquer que tant que les chambres sont faibles au niveau national, l'efficacité de la coopération au niveau régional (ou sous-régional) s'en ressent. Il faudrait donc davantage de ressources propres (subventions, rémunérations de services) et de contributions extérieures pour mettre sur pied des mécanismes de coopération efficaces et viables.

On a constaté que la coopération entre chambres au niveau international est plutôt d'ordre général. Une collaboration bilatérale peut avoir une incidence plus directe sur les deux chambres partenaires dans la mesure où elle facilite l'échange d'information, l'organisation de missions commerciales, etc. Une coopération de ce genre peut être formalisée par la signature d'accords d'assistance réciproque, de coopération ou de jumelage. La volonté des chambres de coopérer peut se heurter à la persistance de

barrières commerciales (comme dans la Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest). Un appel a été lancé au système des Nations Unies pour qu'il contribue à lever ces obstacles. On a également signalé que l'organisation de missions commerciales et de rencontres entre acheteurs et fournisseurs était un objectif prioritaire.

On a souligné que bien que relativement faibles, les chambres régionales en Afrique ont fait pression auprès des gouvernements concernés, notamment en faveur d'une banque commerciale pour l'Afrique (ce qui a abouti à la création de l'ECOBANK); elles ont également fait avancer l'idée d'un mécanisme d'assurances propre à l'Afrique, et d'une compagnie de transports maritimes.

Point V de l'ordre du jour

LE ROLE DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

a) Exposés supplémentaires

La Chambre de commerce internationale

Les activités de la Chambre de commerce internationale et du Bureau international des chambres de commerce (BICC), partie intégrante de la Chambre de commerce internationale, ont été présentées. Fondée en 1919, la Chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale qui regroupe plus de 7 500 compagnies et associations commerciales de 110 pays repartis dans le monde entier. La Chambre de commerce internationale peut être vue comme le porte-parole du secteur privé pour les questions internationales; elle représente et défend les intérêts des milieux d'affaires à la fois au niveau international et national (par des comités nationaux). Son rôle est avant tout politique: elle assure la promotion, la codification et la libéralisation du commerce international. Elle fait valoir ses points de vue en la matière et elle fait des recommandations sur les politiques à suivre aux organismes internationaux comme les Nations Unies (où elle a un statut consultatif), le GATT, le Centre du commerce international (CNUCED/GATT), l'OCDE, la CEE, et à l'occasion de rencontres périodiques comme les sommets économiques du G7.

Outre son rôle politique, la Chambre de commerce internationale a des fonctions techniques. Elle dispose de nombreuses commissions techniques qui traitent de thèmes intéressant les milieux d'affaires: commission des entreprises multinationales et de l'investissement international; de la propriété intellectuelle et industrielle; des pratiques commerciales internationales; de politique commerciale internationale; des questions fiscales; de l'arbitrage; de technique et pratiques bancaires; du droit et des pratiques visant la concurrence; de l'énergie; de l'environnement; des politiques de l'informatique, des télécommunications et de l'information. Les commissions techniques (qui se composent des cadres supérieurs d'importantes compagnies) examinent périodiquement les problèmes concernant le monde des affaires et font part de leurs vues aux gouvernements et aux organisations internationales.

La Chambre de commerce internationale propose par ailleurs des services concrets aux entreprises par le biais de ses instances spécialisées comme la Cour internationale d'arbitrage, l'Institut du droit et de la pratique des affaires internationales, le Conseil mondial pour l'environnement, le Bureau maritime international, l'Office d'information sur les contrefaçons, le Bureau contre le crime commercial, la Division des publications.

Le Bureau international des chambres de commerce (BICC) est une des divisions spécialisées de la Chambre de commerce internationale. Ses membres (les chambres et les associations de chambres) se répartissent dans plus de cent pays. Le BICC est un forum international pour les dirigeants des chambres en même temps qu'il offre à ces chambres une porte d'accès aux activités de la CCI.

Le Bureau international des chambres de commerce a un certain nombre d'objectifs: donner une impulsion aux chambres en général, resserrer leurs liens de coopération et fournir une assistance technique et des programmes de formation à leurs cadres dans les pays en développement et les économies en transition. C'est le Bureau international (BICC) qui gère le système du carnet ATA mentionné plus haut. Enfin, le Bureau encourage les chambres à intervenir activement dans la protection de l'environnement.

La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI)

La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a été créée en 1966 pour permettre aux Nations Unies de jouer un rôle plus actif dans la réduction ou l'élimination des obstacles juridiques au commerce international.

La Commission a pour mandat de coordonner et encourager la coopération en matière d'harmonisation et d'uniformisation de la législation sur le commerce international, de préparer et promouvoir à l'échelle internationale de nouveaux traités, conventions, lois-type, etc.

Le Service du droit commercial international du Bureau des affaires juridiques de l'ONU sert de secrétariat à la Commission pour les questions administratives et organiques. Le secrétariat mène des recherches sur des sujets qui relèvent du programme de travail de la CNUDCI, il prépare des rapports, rédige des textes (conventions et lois types), donne son avis sur les projets de textes juridiques et organise des programmes de formation. Ont été préparés et diffusés par exemple: un ensemble de règles pour les contrats-type en matière de garanties bancaires; un projet de loi-type sur les transferts internationaux de crédits; un guide juridique pour la rédaction de contrats internationaux portant sur la construction d'installations industrielles; enfin, des règles d'arbitrage (d'utilisation mondiale, avec des clauses détaillées pour chaque stade de la procédure d'arbitrage et de conciliation) et qui ont été ratifiées à ce jour par quatre-vingt-dix pays.

Des recommandations ont été diffusées sur l'aide à fournir aux institutions d'arbitrage et aux autres organismes qui s'intéressent à la pratique de l'arbitrage conformément aux règles de la CNUDCI. Si les chambres souhaitent proposer des services d'arbitrage, la CNUDCI peut les conseiller sur le cadre juridique qui s'impose. Un expert a fait remarquer qu'en Afrique de l'Ouest, une seule chambre exerce, entre autres, des fonctions d'arbitrage. Il a souligné qu'il faudrait encourager les autres chambres à faire de même. On a signalé que l'on ne souhaite en aucun cas imposer des dispositions juridiques uniformes dans tous les pays, mais harmoniser la législation.

On a insisté sur le fait que loin de se concurrencer, la Chambre de commerce internationale et la CNUDCI se complètent l'une l'autre. En matière d'arbitrage par exemple, la CNUDCI propose des textes législatifs qui peuvent être utilisés par la Chambre de commerce internationale en sa qualité de cour d'arbitrage ou de tribunal. Plusieurs experts ayant constaté que les règles d'arbitrage et de conciliation de la CNUDCI sont moins connues que celles de la Chambre de commerce internationale ont demandé qu'elles soient diffusées par l'ONUDI et la CNUDCI.

Un expert a soulevé un problème fondamental qui a trait à l'application ou la mise en oeuvre des règles d'arbitrage de la CNUDCI ou de la Chambre de commerce internationale: elles sont en effet susceptibles d'entrer en conflit avec la législation nationale qui peut prévaloir sur elles.

L'expert du Centre du commerce international a ajouté que le Centre va exécuter un projet visant à mettre au point du matériel de formation qui sera utilisé par les chambres dans des séminaires destinés aux milieux d'affaires sur la législation internationale et les pratiques commerciales.

b) Mobilisation de fonds

Outre les ressources financières mentionnées plus haut (subventions budgétaires, cotisations des membres et facturation des services aux utilisateurs), les parrainages et les donations peuvent être un autre moyen de financer les activités des chambres.

Concernant les contributions internationales, on a mis l'accent sur le fait que l'ONUDI est une organisation d'assistance technique et non financière. Etant donné qu'en fait, les sources habituelles de financement (Programme des Nations Unies pour le développement, pays donateurs d'aide bilatérale) diminuent plutôt qu'elles n'augmentent à cause de la crise financière qui sévit au sein de l'ONU et dans les principaux pays donateurs, il faut trouver toujours plus de nouvelles sources de financement pour pouvoir aider les pays en développement et les économies en transition qui demandent le soutien technique de l'ONUDI.

Une autre possibilité serait que ceux qui bénéficient des services les paient entièrement (à un fonds d'affectation spéciale) ou partiellement, c'est-à-dire en partageant les coûts. Mais cela présente souvent des difficultés pour les pays les moins développés. Une autre voie à explorer pourrait être d'essayer d'augmenter les ressources transférées "des Chambres du Nord vers celles du Sud," comme l'a mentionné un participant; d'autres possibilités pourraient être des contributions pour des programmes spécifiques que verseraient les pays donateurs et éventuellement les banques internationales ou régionales de développement vu leur grand intérêt à favoriser le développement du secteur privé.

Annexe I

ORDRE DU JOUR

Lundi 5 juillet 1993:

- 1) Ouverture de la réunion
 - 2) Objectifs de la réunion et procédure
 - 3) Adoption de l'ordre du jour
- I. Le rôle des chambres dans la définition et la mise en oeuvre des politiques et des réformes économiques centrées sur le développement du secteur privé**
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- a) Promotion et développement des petites et moyennes industries (PMI)
Introduction: J.B.P. Gunaji, Inde.
 - b) Privatisation
Introduction: C. Ersun, Turquie et P. Dunai, Hongrie.
 - c) Mécanismes de consultation entre les chambres et les gouvernements
Introduction: J. Farnleitner, Autriche.
 - d) Promotion des investissements
Introduction: L.M Pano L., Mexique.
 - e) Promotion des échanges commerciaux
Introduction: G. Langer, Centre du commerce international (CNUCED/GATT).

Mardi 6 juillet 1993:

II. Les programmes de L'ONUDI en vue d'une coopération avec les chambres pour la fourniture de services aux entreprises industrielles

- a) Encouragement aux entrepreneurs et développement des PMI
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- b) Promotion des investissements
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- c) Coopération inter-entreprises
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- d) Promotion de la sous-traitance et du partenariat industriels
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- e) Information industrielle
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI
- f) Promotion des exportations
Introduction: Secrétariat de l'ONUDI

III. Le choix d'une structure industrielle adaptée aux chambres

- a) **Cadre juridique**
Introduction: C. Metman, France
- b) **Représentativité**
Introduction: I. Diop, Sénégal (Expert de l'ONUDI)
- c) **Décentralisation sectorielle et régionale**
Introduction: JB. P. Gunaji, Inde
- d) **Financement (y compris les activités génératrices de revenus)**
Introduction: L. de Wolf, Belgique

Mercredi 7 juillet 1993:

IV. Coopération entre les chambres

- a) **Réseaux**
Introduction: A. Destouches, Chambre de commerce internationale
- b) **Jumelages**
Introduction: P. Tchanque, Groupe des 77

V. Le rôle des organisations internationales

- a) **Exposés supplémentaires:**
 - La Chambre de commerce internationale
 - Le Centre du commerce international (CNUCED/GATT)
 - La Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI)
 - b) **Mobilisation de fonds pour le programme de l'ONUDI de coopération technique avec les chambres**
- 4) **Conclusions et recommandations**
- 5) **Clôture de la réunion**

Annexe II

LISTE DES PARTICIPANTS

- AUTRICHE** **Bundeswirtschaftskammer**
M. Johann Farnleitner
Secrétaire général adjoint
- M. Maximilian Burger-Scheidlin
Département des relations économiques extérieures
- BELGIQUE** **Chambre de commerce et d'industrie de Bruxelles (CCB)**
M. Luc de Wolf
Administrateur, Directeur général
- CAMEROUN** **Chambre de commerce, d'industrie et des mines du Cameroun**
M. A. Bahyiha Pondi
Conseiller technique
- HONGRIE** **Chambre de commerce de Hongrie**
M. Peter Dunai
Directeur général
- INDE** **Conseil des chambres de commerce de la Communauté Européenne en Inde**
M. B. P. Gunaji
Secrétaire général
- MEXIQUE** **"Cámara Nacional de la Industria de Transformación" (CANACINTRA)**
M. Luis Miguel Pando L.
Directeur général
- REPUBLIQUE-UNIE
DE TANZANIE** **Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture de Tanzanie**
Mme S.C. Goonetilleke
Conseiller technique principal, PNUD
- SENEGAL** M. I Diop
Ancien président de la Chambre de commerce et d'industrie de Dakar, expert de l'ONUDI
- TURQUIE** **Chambre de commerce d'Istanbul**
M. Cengiz Ersun
Secrétaire général adjoint
- CCI** **Chambre de commerce internationale**
M. Alain Destouches
Secrétaire administratif
- CCI
(CNUCED/GATT)** **Centre du commerce international**
M. G. Langer
Conseiller principal

- CNUDCI** **Commission des Nations Unies pour le droit commercial international**
M. J. Sekolec
Juriste hors classe
- CPCCAF** **Conférence permanente des compagnies consulaires africaines et françaises**
M. C. Metman
Délégué général pour l'Europe
- G77** **Association des chambres de commerce et d'industrie du Groupe des 77**
M. Pierre Tchanque
Président, CCIM du Cameroun
- ONUDI** **Division des institutions et services industriels**
M. M. H.A. Hamdy
Directeur
- M. D. Cannas
 Service de l'infrastructure industrielle
- M. A. de Crombrughe
 Service de l'infrastructure industrielle
- M. R. Kennedy
 Service de l'infrastructure industrielle
- Mme L. van Oyen
 Service de l'infrastructure industrielle
- M. J.-C. de le Court
 Service de l'infrastructure industrielle
- Division de l'investissement industriel**
 M. J. Deroy
 Directeur
- M. U. Loeser
 Chef de service par interim,
 Service des études de faisabilité
- M. H. Pruim
 Division de l'investissement industriel
- Service de promotion des investissements de l'ONUDI**
 M. A. Mayer
 Chef de service
- Section de l'information industrielle et technologique**
 M. J.-C. Carrier

Annexe III

LA STRUCTURE INSTITUTIONNELLE DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE *

* Cette annexe reprend la note informelle préparée par le Secrétariat de l'ONUDI et présentée lors de la réunion.

1) CADRE JURIDIQUE

Il ressort des études menées dans les pays en développement que le premier problème auquel sont confrontées les chambres de commerce et d'industrie (CCI) est celui du financement. La faiblesse des ressources financières provient généralement soit (1) dans le cas des chambres ayant des statuts privés du nombre insuffisant d'entreprises affiliées, ce qui explique leur manque de représentativité aux yeux du gouvernement, soit (2) dans le cas de statuts publics, de la réticence des membres qui se sentent contraints par ce qu'ils considèrent comme un instrument de contrôle aux mains de l'Etat.

De la faiblesse financière découle souvent:

- une gestion et une administration insuffisantes et peu motivées;
- une infrastructure matérielle qui laisse à désirer, avec des services de faible qualité qui ne répondent pas aux besoins réels.

Ces lacunes n'encouragent ni l'affiliation volontaire ni le soutien nécessaire des pouvoirs publics.

La dualité traditionnelle entre le modèle dit "continental" et le modèle dit "anglo-saxon" nous paraît quelque peu artificielle et ne traduit ni la complexité de la question ni la raison d'être des statuts juridiques d'une chambre. Ces derniers doivent avant tout assurer à la fois la représentativité et l'autonomie de l'institution vis-à-vis des pouvoirs publics, l'adhésion totale de ceux dont elle défend les intérêts et une assise financière suffisante pour maintenir les services de qualité existants et en lancer de nouveaux.

Mais le problème des statuts est accessoire par rapport à celui du financement: le dogmatisme doit laisser place au pragmatisme et à la recherche de la performance. En fait, le cadre juridique d'une chambre dépend du contexte historique et de l'environnement politique, économique et social.

Cela nous amène à constater qu'il existe des voies intermédiaires: entre les deux cas extrêmes (droit privé ou public), il y a de multiples combinaisons possibles.

Cependant, il faut tenir compte du fait qu'une affiliation volontaire sous un modèle de droit privé exclut le secteur informel d'un pays, secteur qui peut constituer jusqu'à 80% d'une économie en développement. D'autre part l'expérience montre que les chambres de certains pays ne reçoivent que partiellement et tardivement les subventions publiques qu'elles sont censées recevoir de par leur statut juridique.

On observe par ailleurs qu'en matière de financement (voir ci-dessous, chapitre 4) plus une chambre pourvoit à ses propres besoins grâce à des activités génératrices de revenus, plus elle est autonome et peut se passer de l'intervention des pouvoirs publics. Ces derniers devraient donc donner davantage de responsabilités aux chambres en élargissant leur capacité d'action (gestion d'infrastructures publiques, accords de sous-traitance avec les pouvoirs publics, etc.).

La représentativité d'une CCI doit impérativement se doubler d'une totale indépendance concrétisée par son mode de représentation.

2) MODE DE REPRESENTATION

Il est indispensable:

- que la direction (le conseil d'administration ou de gestion) des CCI se compose de chefs d'entreprises élus par leurs pairs, librement et démocratiquement ;
- que les CCI puissent s'exprimer librement au nom des intérêts diversifiés et généraux de toutes les entreprises;

- qu'elles soient associées à la réflexion, la définition et la mise en oeuvre de la politique économique;
- que le contrôle éventuel des pouvoirs publics sur le fonctionnement des chambres ne s'effectue qu'*a posteriori* et sur le seul plan de la conformité légale de leurs activités.

Cette indépendance vis-à-vis de la tutelle publique est le gage de la crédibilité de l'institution aux yeux de ses adhérents et ses clients.

Ce partenariat requiert un certain pragmatisme de la part des pouvoirs publics et davantage de souplesse dans l'exercice de leur souveraineté, notamment en ce qui concerne l'utilisation discrétionnaire du budget de l'institution.

3) DECENTRALISATION

Nous nous référons à deux types de décentralisation, l'une sectorielle et l'autre géographique.

Au plan sectoriel, il faut distinguer les pays à structure industrielle simple et ceux à structure industrielle développée et ramifiée.

Dans le premier cas, il est fréquent qu'une chambre couvre tous les secteurs et les entreprises de toutes les tailles (de la PME à la multinationale). Les entreprises du secteur public ne sont pas exclues.

Dans le second cas, il peut exister plusieurs chambres distinctes: une pour le commerce, une pour l'industrie et une pour l'artisanat et/ou l'agriculture.

La décentralisation géographique dépend de deux facteurs, à savoir la taille du pays et les possibilités de fonctionnement en réseau.

Compte tenu des difficultés que rencontrent les CCI dans les pays en développement, une concentration des moyens est souvent préférable à un émiettement coûteux et qui nuit à l'efficacité des chambres. Lorsque la décentralisation géographique se justifie, il est essentiel que chaque région dispose des mêmes informations ainsi que des renseignements sur les autres régions (pour une coopération intra- et inter-chambres) et qu'elle assure ses services selon des méthodes standard.

4) FINANCEMENT

Les services d'information, de formation, d'arbitrage et de conseils requièrent une infrastructure matérielle ainsi qu'un personnel bien formé et compétent. Le manque de ressources pour financer les frais de fonctionnement est la première difficulté des CCI.

Nous retiendrons, (hormis l'emprunt), quatre sources principales de financement:

- a) les cotisations directes des membres;
 - b) les dotations/subventions des pouvoirs publics;
 - c) les activités génératrices de revenus y inclus les projets spéciaux (gestion d'infrastructures publiques) et les services sous contrat (notamment pour les pouvoirs publics);
 - d) les donations/parrainages de grandes entreprises ou de fondations.
- a) **L'affiliation obligatoire** présente l'avantage d'un apport de fonds systématique sans que la chambre soit tributaire du nombre de ses affiliés. Elle est ainsi à l'abri de pressions éventuelles. Le montant des cotisations devrait être fixé en fonction de la capacité contributive des membres (chiffre d'affaires ou,

de préférence, bénéfiques nets). Les années "maigres" peuvent être compensées par les revenus d'économies effectués pendant les années plus "prospères".

b) Les dotations/subventions des pouvoirs publics sont souvent indispensables dans les pays en développement et les économies en transition. Alors que les subventions fixées forfaitairement et versées régulièrement permettent d'éviter de pénibles négociations budgétaires annuelles, les subventions liées à des projets spécifiques incitent les chambres à gérer ces fonds aussi efficacement que possible. Eventuellement, il peut être bon d'envisager la décentralisation des subventions publiques au niveau de la région ou la province.

c) En ce qui concerne les activités génératrices de revenus (voir ci-dessous services spécifiques, section 5), il faut noter que les recettes qui en découlent ne doivent pas trop dépasser le montant des cotisations. En tant qu'organismes représentatifs de la communauté industrielle et commerciale, les chambres doivent conserver le soutien dont elles jouissent et ne pas s'écarter de leur mission par une recherche excessive du profit à travers des activités rémunératrices.

d) Dans un premier temps, l'aide provenant de donations /parrainages externes (qui reste marginale même si elle est pratique courante) pourrait combler une partie des besoins et permettre aux chambres de se développer et d'atteindre un degré de maturité suffisant.

Proposition:

L'importance relative de ces sources de financement peut varier considérablement d'un système à l'autre (de 100% des fonds en subventions publiques à 100% en cotisations directes). Dans un souci d'indépendance des CCI, nous suggérons une diversification des sources de financement à répartir de la façon suivante:

- le revenu des cotisations directes pourrait constituer progressivement entre 15% et 50% du budget global des Chambres;
- les dotations /subventions publiques ne devraient pas dépasser 40% à 50% du budget global, sous peine de voir l'institution contrôlée par l'Etat;
- le solde devrait être financé par les activités génératrices de revenus et par les dons et parrainages externes.

5) SERVICES SPECIFIQUES

Les fonctions des chambres de commerce et d'industrie peuvent se résumer ainsi: **représenter, informer, former, conseiller, établir des contacts**. On trouvera ci-dessous une liste - non exhaustive - des services spécifiques et/ou exclusifs qu'une CCI peut proposer à ses membres:

- **information** (sur la situation économique, la législation, le commerce international) grâce à une bibliothèque, des revues, des réunions;
- **formation professionnelle et aide à l'orientation;**
- **services-conseils aux entreprises, particulièrement aux PMI;**
- **règlement des différends** (arbitrage, conciliation, expertise juridique et fiscale);
- **gestion d'infrastructures publiques** (aéroports, entrepôts, ports);
- **attribution de licences pour l'exercice de certaines professions, assermentation d'experts;**
- **immatriculation d'entreprises;**

- émission de certificats d'origine/de conformité;
- admission temporaire de marchandises (carnets ATA);
- organisation de foires et expositions commerciales et suivi des contacts;
- bourses de sous-traitance et de partenariat pour établir des contacts utiles entre la demande des entreprises donneuses d'ordres et l'offre spécialisée des fournisseurs et sous-traitants.

Quelle devrait être maintenant la politique à suivre concernant le choix des services qu'une chambre devrait éventuellement assurer et le niveau de rémunération de ces services?

D'une part, les chambres ne devraient pas concurrencer les services déjà offerts par des institutions spécialisées, ni s'engager dans des programmes trop ambitieux de formation et de conseil au risque de s'alourdir outre mesure et de s'écarter de leur mission principale.

Au lieu de former et de conseiller directement, les chambres pourraient orienter leurs adhérents vers les centres de formation ou de conseil répondant aux besoins des intéressés (*referral agency*). Elles pourraient également mener des études comparatives basées sur le rapport qualité/prix des séminaires de formation et de conseil des différents centres et les mettre ainsi en concurrence.

Les chambres pourraient aussi envisager de financer partiellement des stages de formation suivis par leurs affiliés.

Elles devraient par ailleurs prendre en charge ce qu'aucun autre opérateur n'est en mesure de faire, à savoir pallier les lacunes du secteur privé. Concrètement, là où la formation ou les services-conseils aux entreprises font cruellement défaut, les CCI doivent offrir ce type de services. A titre d'exemple, les CCI pourraient utilement jouer un rôle-clé dans la promotion et le développement des PME/PMI.

Elles pourraient même offrir ce type de services dans les pays où le secteur privé s'en charge déjà, mais uniquement si le besoin s'en fait sentir parmi les adhérents et si les services - de qualité - sont facturés à des prix qui ne font pas une concurrence déloyale au secteur privé.