



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



21274-F

Distr. LIMITEE

ID/WG.545/3(SPEC.)

15 novembre 1995

FRANÇAIS

ORIGINAL: ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Troisième Colloque Ministériel sur
l'Industrialisation des PMA: Développement
durable du Secteur Privé et Croissance Accélérée
des Entreprises Industrielles des PMA

Vienne (Autriche) 30 novembre-8 décembre 1995

**DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE ET CROISSANCE ACCELEREE DES
ENTREPRISES INDUSTRIELLES DANS LES PAYS LES MOINS AVANCES:
ANALYSE ET EVALUATION DES MESURES ET DES FONCTIONS INSTITUTIONNELLES
D'APPUI EN FAVEUR DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE***

Etabli par

Katherin Marton
Consultant de l'ONUDI

* Les vues exprimées dans le présent document sont celles de leur auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). Le présent document est une traduction non officielle d'un texte n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle

Tables des matières

Résumé	1
1. INTRODUCTION ET RAPPEL	4
Classification	4
Tendances Générales	5
Objectifs	7
Mesures Politiques	7
Appui institutionnel	7
Changements des comportements	8
2. CARACTERISTIQUES ET TENDANCES DE LA CROISSANCE ET DES POLITIQUES INDUSTRIELLES DES PMA	9
1. PMA en Afrique	14
Afrique de l'Ouest	15
Afrique Centrale	24
Afrique de l'Est	29
Région de l'Afrique Australe	32
Afrique du Nord	36
Afrique du Nord-Est	39
PMA Arabes	40
Afrique du Sud-Est	41
Iles de l'Océan Indien	42
2. Amérique Latine et Région des Caraïbes	44
3. PMA d'Asie	45
4. Iles du Pacifique	53
3. POLITIQUES ET MESURES INSTITUTIONNELLES DESTINEES A LA CROISSANCE ACCELEREE DU SECTEUR PRIVE DES PMA	57
Climat propice aux investissements	60
Contrôle réglementaires	60
Promotion des investissements	61
Infrastructure matérielles	61
Conditions requises en matière d'appui institutionnel	61
Commerce extérieur	62
Investissements étrangers directs	63
Transfert de technologie et des services spécialisés étrangers	63
Promotion de l'entrepreneuriat local	64
Rôle et portée de la privatisation	65
Conditions préalables et contraintes	65
Restructuration des entreprises	65
Perspectives de privatisation	66
Priorités sectorielles	66
Relations avec l'agriculture	67
Matériels et outils agricoles	68
Agro-Transformation	68

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Taux de croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée des secteurs économiques, PMA, 1985-1990 (pourcentage)	6
Tableau 2: Part de chaque secteur dans le PIB constant, en cours exprimés sur le marché*, PMA, 1990 (pourcentages)	13
Bibliographie	91
Références	93

Résumé

La présente étude de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) analyse le mode de développement du secteur privé des pays les moins avancés (PMA) au cours de ces dernières années, et passe en revue les politiques et mesures institutionnelles de même que les fonctions d'appui mettant en exergue le rôle du secteur privé dans la croissance accélérée des entreprises et des activités industrielles de ces pays.

La classification des pays dans la catégorie des PMA a été définie par le Comité des Nations-Unies pour la Planification du Développement sur la base de certains indicateurs économiques d'abord en 1971, puis de manière plus approfondie en 1990. Conformément aux recommandations du Comité, 41 pays ont été maintenus en 1990 sur la liste des PMA, le Botswana ayant été reclassé et de nouveaux pays y ayant été ajoutés, notamment le Cambodge, le Ghana, Madagascar, les Iles Salomon, le Zaïre et la Zambie. La classification de l'Angola et de l'Erythrée sur cette liste devant être confirmée, tandis que le Botswana en sera retiré en 1995. Le nombre croissant des pays entrant dans cette catégorie indique une tendance inquiétante de l'impact des actions de développement sur les pays et régions les plus pauvres. S'il y a eu une certaine amélioration dans l'aménagement des infrastructures, la production industrielle de ces pays a peu progressé et leur base manufacturière reste fragile. Ces dernières années, de profonds changements politiques sont intervenus dans la plupart de ces pays qui sont de plus en plus favorables à une orientation de marché et mettent l'accent sur le développement du secteur privé, dans le cadre de programmes d'ajustement structurel. Ces réorientations politiques portent essentiellement sur la révision des codes d'investissement en vue d'attirer les investissements étrangers directs, et sur la libéralisation des réglementations relatives aux activités industrielles et commerciales, ainsi que sur la privatisation d'entreprises publiques choisies.

Si ces programmes ont contribué à accroître la stabilité macro-économique de la plupart des PMA, ils n'ont eu que relativement peu d'impact sur l'afflux des investissements étrangers ou sur la production industrielle ou encore sur l'accroissement du nombre des entreprises industrielles. En général, la plupart des PMA n'ont instauré aucune mesure institutionnelle, ni de fonctions d'appui, essentiellement en raison du manque d'impact des politiques et mesures mises en oeuvre jusqu'ici.

Alors que la croissance accélérée du nombre d'entreprises et de la production industrielle essentiellement sous l'impulsion du secteur privé est un important objectif visé par les PMA, une telle croissance doit également être qualitative et susciter, dans les PMA, une plus grande compétitivité des entreprises, dans des secteurs-créneaux, d'une part, afin que le développement du secteur industriel ait un maximum d'impact socio-économique sur les efforts d'atténuation de la pauvreté dans ces pays, d'autre part. Les nouvelles orientations politiques adoptées à ce jour dans les PMA, devront être renforcées par des mesures institutionnelles et une fonction d'appui dans plusieurs secteurs. Ces mesures institutionnelles d'appui s'étendent au développement de l'entrepreneuriat local, à l'offre de crédit et à l'appui en matière de technologies, de commercialisation et de relations avec l'étranger, en plus des services spécialisées et des mécanismes de vulgarisation industrielle à l'intention des entreprises locales. Il convient de créer, également dans ces pays, un nouveau type de coopération entre pouvoirs publics et entités du secteur privé avec les groupements et associations les représentant.

Toute évaluation des politiques, des mesures institutionnelles et des fonctions d'appui en vigueur dans les PMA doit se faire à la lumière des caractéristiques et tendances de la croissance et des politiques industrielles de ces pays. Dans le cas des PMA énumérés dans la 2^{ème} section de la présente étude, ces politiques et mesures ont été passées en revue. Il a ainsi été confirmé qu'en dépit des profondes réorientations politiques intervenues en matière de libéralisation et de mesures de politique générale, la croissance industrielle de ces dernières années reste limitée dans la plupart des

PMA. Dans certains d'entre eux, il y a eu une amélioration économique marginale, un accroissement de la production et un développement du secteur privé, alors que dans plusieurs autres pays, tout particulièrement en Afrique, il y a eu une baisse de la production et une détérioration économique. Cela est dû, dans certains pays, notamment au Libéria, au Rwanda, et au Zaïre, à des guerres, luttes intestines et troubles politiques. Toutefois, dans un certain nombre de pays Africains, même là où prévaut une plus grande stabilité politique, la croissance économique et industrielle progresse lentement, comme dans les cas de la Gambie, de la Guinée, du Malawi, du Mali, de la Mauritanie, de la Tanzanie, de l'Ouganda et de la Zambie. En dépit, de la libéralisation des codes d'investissement en vigueur dans la plupart des pays, l'afflux d'investissements étrangers a été très limité, sauf en faveur des industries extractives et d'exploitation de ressources naturelles dans certains pays comme le Botswana.

Etant donné le nombre relativement faible, dans les PMA, des entreprises de production, il n'y a que peu d'afflux de technologies et de savoir-faire modernes par le biais de prises de licences et de partenariats. En conséquence, les entreprises locales ont été incapables de concurrencer les importations qui ont fait l'objet d'une libéralisation généralisée imposée par l'ajustement structurel.

Dans l'ensemble, le mode de croissance industrielle des PMA reste limité et peu satisfaisant. Il faut s'attendre à ce que la situation soit encore aggravée par les Accords de l'Uruguay Round qui, tout en offrant des mesures de garantie aux PMA, exigent le développement des exportations non traditionnelles et de capacités compétitives d'exportation de certains secteurs choisis. C'est essentiel si les PMA doivent, à brève échéance, entrer dans le courant mondial des échanges et des flux d'investissements et technologiques.

Il s'avère nécessaire de procéder à une restructuration, qualitative, majeure du secteur industriel mettant l'accent principalement sur le développement des capacités locales en matière d'entrepreneuriat et de promotion des petites et moyennes entreprises (PME) locales dans des secteurs où il existe une demande et un potentiel adéquat pour le développement de capacités de production compétitive. Il convient de mettre en oeuvre, dans chacun des PMA, un vaste programme de formation à l'esprit d'entreprise privée et de mise en valeur d'entrepreneurs et d'entreprises du secteur privé. Il est également nécessaire d'apporter un appui institutionnel à l'octroi de prêts et de crédit par le truchement d'institutions financières spécialisées d'une part, et à la technologie, à la commercialisation et aux relations avec l'étranger de ces entreprises, avec l'assistance d'organisations internationales, d'autre part. En même temps, il importe de porter une plus grande attention aux aspects socio-économiques de l'industrialisation, et de mettre en place, dans ces pays, un programme de développement des micro-entreprises, et tout spécialement à l'intention des femmes chef d'entreprises potentielles. Cela devrait être étroitement lié au secteur de l'agriculture et des agro-industries, qui continuera à être le principal secteur de croissance dans ces économies.

La restructuration de la croissance industrielle des PMA requiert un train de mesures allié à un système global d'appui institutionnel conçu pour promouvoir et développer les entreprises locales de production et de service dans divers secteurs. Le cadre de politique générale doit aller au-delà des codes d'investissements et créer un climat propice à la promotion de nouveaux investissements tant locaux qu'étrangers. Ce train de mesures doit être spécifique à chaque pays et adapté aux nécessités et potentiel de chacun des PMA. Une grande importance doit être accordée à la mise en valeur des entrepreneurs locaux par le biais de programmes de formation et à la croissance rapide des entreprises locales, avec l'appui institutionnel approprié dans divers secteurs et les services spécialisés requis quant à l'octroi de crédit, et en matière de technologie, commercialisation et relations avec l'étranger, outre les services de vulgarisation industrielle assurés avec le concours technique des experts de l'ONUDI. Ces points sont analysés de manière approfondie dans la 3^{ème} section de cette étude. Un politique et un appui institutionnel substantiels doivent être apportés en faveur de la croissance des

micro-entreprises du secteur informel, particulièrement dans les zones rurales des PMA, afin de permettre aux zones et communautés les plus vulnérables d'accroître leurs revenus et les débouchés en matière d'emploi. Les conditions d'octroi de crédit sont d'une importance particulière pour les micro-entreprises, et des institutions comme la "Grameen Bank" au Bangladesh, doivent être encouragées dans d'autres PMA.

Il importe donc de développer pour chacun des PMA, avec l'assistance de l'ONUDI et d'autres organisations internationales, un mode de croissance dualiste. D'une part, il convient d'identifier des créneaux dans lesquels les entreprises locales pourraient développer leur potentiel compétitif, notamment en matière d'exportations. Cela revient à apporter un appui institutionnel substantiel aux entreprises locales, dans une vaste gamme de secteurs allant de la formation en matière d'entrepreneuriat et de gestion, à l'offre de mécanismes de crédit appropriés, à l'utilisation de technologies et d'un savoir-faire compétitif, et l'application de normes de qualité en matière de production et de services. En même temps, les petite et micro-entreprises doivent être encouragées, notamment dans le cadre du secteur informel, et décentralisées dans les zones rurales pour la production des biens et services requis dans ces zones, et un réseau d'entreprises industrielles devrait effectivement être formé à différents niveaux et échelles de production.

Les mesures institutionnelles et les fonctions d'appui nécessaires, dans les PMA, à la croissance industrielle accélérée et à l'expansion rapide du nombre d'entreprises locales ont été mises en exergue dans la 5ème section de cette étude qui présente divers documents de travail sur les conditions institutionnelles requises et les fonctions d'appui nécessaires aux PMA. Les documents de travail en question portent, en particulier, sur la mise en valeur des ressources humaines, notamment en matière de capacités aux fonctions d'entrepreneur, outre des compétences technologiques et de gestion, une offre adéquate de financement et de crédit aux entreprises locales, l'apport d'informations en matière industrielle et le développement de systèmes d'informations, un appui technologique aux entreprises des PMA, un soutien à la commercialisation sur les marchés internes et externes, le développement de relations avec l'étranger d'entreprises à entreprises, l'offre de services spécialisés dans les PMA, notamment en matière de qualité, normalisation, métrologie, conception et conditionnement et de services de promotion industrielle, spécialement à l'intention des petites et micro-entreprises, y compris dans le secteur informel existant dans les PMA.

Un rôle majeur peut, et doit, être joué par les institutions spécialisées internationales, singulièrement par l'ONUDI en tant que principale institution spécialisée dans le développement industriel, en s'assurant que des trains de mesures d'appui institutionnel appropriés en faveur de la croissance industrielle puissent être élaborés pour chacun des PMA. Il y a également lieu de veiller à ce que s'instaure une étroite coordination entre l'ONUDI et la Banque Mondiale au vu des politiques industrielles spécifiques et des mesures d'appui institutionnel dans le cadre d'une stratégie macro-économique, et avec l'O.I.T., la C.N.U.C.E.D. et d'autres organismes internationaux, dans la mise en oeuvre de programmes et services spécifiques d'appui institutionnel afin d'accélérer la croissance industrielle et économique des PMA.

1. INTRODUCTION ET RAPPEL

La présente étude, menée par l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (ONUDI), analyse le mode et les tendances du développement du secteur privé dans les Pays les moins Avancés (PMA), et passe en revue les politiques, mécanismes et fonctions d'appui institutionnels nécessaires au renforcement des rôles et potentiel du secteur privé, afin d'accélérer la croissance des entreprises et de la production industrielles de ces pays. Il est fait une évaluation, notamment, des mécanismes et fonctions d'appui institutionnels requis pour développer le secteur privé, à savoir tout ce qui a trait à la mise en valeur des ressources humaines, à l'information en matière industrielle, au financement et au crédit en faveur des entreprises industrielles, à l'appui en matière de technologie et de commercialisation, aux relations avec l'étranger, et à l'offre de services industriels tels que la normalisation; la conception et le conditionnement, ainsi que les services de vulgarisation industrielle. S'il est admis que le secteur privé doit jouer un rôle de plus en plus dominant dans le processus d'industrialisation en cours dans les PMA, comme dans d'autres pays en développement, son implication en termes de politiques, mécanismes et fonctions d'appui institutionnels, n'a pas toujours été correctement appréciée ni fait l'objet d'un examen approfondi, ni même suscité une réaction uniforme des entités qui le composent. Divers facteurs et contraintes entrent en ligne de compte, entraînant des situations et résultats changeants. Il en est particulièrement ainsi des PMA où le développement socio-économique et industriel est patent.

Classification

La classification des "pays les moins avancés" a été définie en 1971 par le Comité des Nations-Unies pour La Planification du Développement à partir de plusieurs indicateurs économiques. Cette classification, qui regroupait initialement 25 pays, s'est étendue, avant 1990, à 41 pays. Les critères d'origine ont été modifiés en 1973, et à nouveau en 1981, lorsque trois niveaux d'indicateurs spécifiques ont été ajoutés, à savoir les seuils de rentabilité des PIB par habitant, un niveau manufacturier de 10 pour cent ou moins du total du PIB, et un taux d'alphabétisation de 20 pour cent ou moins. Tout pays est éligible au statut de PMA s'il réunit au moins deux de ces trois critères, et en 1990, le Comité a adopté une classification plus large pour les PMA en faisant des pays à faible revenus, faible niveaux de mise en valeur des ressources et/ou graves faiblesses structurelles. Les critères spécifiques utilisés par le Comité sont les suivants: a) un niveau d'indice de pauvreté mesuré en fonction du PIB par habitant; b) la qualité de la vie matérielle augmentée (APQLI), y compris l'espérance de vie, l'apport en calorie par habitant, les effectifs scolaires, et le taux d'alphabétisation des adultes; c) l'index de diversification économique (EDI), dont la part manufacturière dans le PIB, la consommation annuelle d'électricité par habitant, la concentration des exportations, et la proportion de population active travaillant dans le secteur industriel; d) les handicaps naturels tels que la faible démographie, l'isolement géographique, les risques élevés de désastres climatiques; et e) les faiblesses structurelles, notamment en matière de ressources naturelles, d'instabilité de la production agricole, de pourcentage des exportations de pétrole dans le total des exportations, et de pourcentage du PIB alloué à l'aide officielle au développement. L'ensemble des indicateurs ont été établis sur la base des critères suivants: PIB par habitant ou revenu de 600 Dollars des Etats-Unis ou moins, d'une population de 75 millions ou moins, d'un APQLI de 47 points ou moins et d'un EDI de 22 points ou moins. Les pays sont éligibles au statut de PMA s'ils remplissent ces quatre critères et ils sont retirés de la liste ou "reclassés" si leur revenu par habitant ou si les points de seuil de rentabilité en matière de APQLI ou EDI ont dépassé ces critères depuis trois ans.

Sur la base des nouveaux critères énumérés ci-dessus, le Comité a recommandé que les 41 pays figurant sur la liste des PMA en 1990 y soient maintenus, à l'exception du Botswana qui devrait être "reclassé", alors que 6 nouveaux pays, à savoir le Cambodge, le Ghana, Madagascar, les Iles Salomon, le Zaïre et la Zambie devraient y être insérés. Cette liste est susceptible de révision par le Comité tous

les trois ans. Une liste de ces pays figure au Tableau 1, qui indique le taux de croissance annuelle de la valeur ajoutée pour les PMA pendant la période allant de 1985 à 1990.

Tendances Générales

Le nombre croissant de pays classés PMA reflète une tendance préoccupante en termes d'effets des programmes de développement exécutés dans les pays et régions les plus pauvres. Non seulement le nombre des pays classés PMA a sensiblement augmenté, mais aussi la valeur ajoutée des secteurs économiques de la plupart de ces pays a accusé, pendant la période 1985-1990, une tendance marginale qui persiste, comme le montre le Tableau 1. Si les infrastructures présentent quelques améliorations, tout particulièrement les services et systèmes de transport publics, l'activité industrielle et manufacturière a peu progressé, et la base manufacturière initiale reste fragile dans la plupart de ces pays. Plusieurs d'entre eux, notamment en Afrique, continuent à souffrir de longues périodes de conflits et de désordres civils, et sont la proie d'une instabilité économique. Dans plusieurs autres PMA, les anciennes politiques tendaient à faire des industrielles et commerciales des monopoles d'état s'avérant être des opérations notoirement inefficaces, s'ajoutant aux lourdes charges financières du Trésor Public.

Au cours de ces deux dernières décennies, de profonds changements politiques sont intervenus dans la plupart des PMA. Les politiques industrielles et commerciales de la plupart de ces pays se sont sensiblement libéralisées et mettent de plus en plus l'accent sur des activités orientés vers les mécanismes du marché et sur le rôle du secteur privé. Les contrôles exercés sur la production et les activités industrielles ont été progressivement réduits et des programmes de privatisation des entreprises publiques ont été adoptés dans un certain nombre de PMA. La plupart de ces mesures ont été mises en oeuvre dans les PMA dans le cadre des programmes d'ajustement structurel préconisé par le Fonds Monétaire International (F.M.I.) et la Banque Mondiale. En même temps, ces pays continuent à prêter relativement peu d'attention au mécanismes et fonctions institutionnels concernant la mise en valeur des ressources humaines et l'apport d'information en matière industrielle, aux mécanismes institutionnels de financement, à l'appui à apporter en matière de technologie et de commercialisation, aux relations avec l'étranger, et concernant des services industriels spécialisés tels que le contrôle de qualité et l'élaboration de normes. Ces fonctions d'appui constituent le préalable essentiel à l'accélération du rythme de croissance des entreprises locales dans les PMA, mais jusqu'ici elles n'ont été traitées en priorité. Dans certains pays, les mécanismes institutionnels de bancaire et de financement ont été pris en compte après la mise en oeuvre de la participation à des degrés divers, mais à l'exception de certains PMA, comme le Bangladesh, il n'a été accordé que peu d'importance à la satisfaction des besoins financiers spécifiques des entreprises locales. L'évaluation du rôle et du potentiel du secteur privé dans la croissance accélérée des entreprises industrielles dans les PMA, doit être considérée dans le contexte, tout d'abord, des objectifs visés; deuxièmement, dans le cadre de politique générale en faveur du développement du secteur privé et de la privatisation, et du nouveau rôle des pouvoirs publics de ces pays; et troisièmement, les fonctions institutionnelles d'appui et les services industriels devant être fournis pour atteindre les objectifs industriels visés.

Tableau 1: taux de croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée des secteurs économiques des PMA, 1985-1990, (pourcentage)

Pays	VAM	Agriculture	Mines	Service Publics	Travaux publics	Services*	Transport	autres
Afghanistan	0.0	-6.5	0.0	0.0	-2.9	-6.6	-1.9	-3.9
Bangladesh	4.2	1.9	1.5	16.7	6.4	4.0	5.4	8.0
Bénin	5.0	4.2	-10.1	2.5	-3.2	1.6	0.7	-3.7
Bhoutan	5.9	5.9	19.8	114.3	1.6	5.6	7.6	9.6
Botswana	10.4	6.4	8.9	11.8	9.2	11.3	9.7	11.8
Burkina Faso	4.8	6.6	8.6	4.7	2.7	0.1	2.9	0.0
Burundi	3.7	-0.4	4.2	0.0	6.6	-1.9	2.9	2.1
Cambodge	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cap-Vert	1.9	10.2	4.3	-24.7	7.3	2.4	1.8	12.4
Comores	2.2	4.5	0.0	5.7	0.4	3.6	2.8	-1.3
Djibouti	1.2	3.5	0.0	0.8	1.5	1.7	2.4	1.7
Ethiopie	3.5	5.3	0.6	5.6	0.6	3.8	5.0	6.9
Gambie	9.0	2.5	2.7	5.0	6.1	3.6	10.6	0.9
Guinée	-6.9	0.3	7.0	7.2	15.1	2.4	1.7	1.7
Guinée Equatoriale	-9.7	3.5	0.0	5.3	-1.4	-3.1	-6.1	4.6
Guinée Bissau	-5.2	6.6	0.0	66.6	-7.7	1.0	-0.3	21.9
Haiti	-0.8	1.4	2.5	5.0	0.1	-0.5	5.7	0.9
Kiribati	-4.0	5.2	0.0	-6.0	-4.1	-1.8	-2.2	0.6
République Démocratique Populaire Lao	8.0	3.0	0.4	-2.7	6.6	6.9	12.5	9.8
Lesotho	15.7	15.2	15.8	8.4	9.9	4.6	16.4	5.5
Liberia	2.0	3.7	-3.9	1.8	-3.4	-4.3	-2.2	-0.3
Madagascar	1.9	3.3	2.2	4.1	2.0	1.5	1.4	4.3
Malawi	5.7	1.2	0.0	7.3	2.2	1.3	3.1	5.1
Maldives	12.7	4.9	5.0	0.0	9.6	13.8	-16.4	9.9
Mali	1.9	-2.9	-13.8	6.0	2.4	1.8	3.0	6.5
Mauritanie	-1.2	4.2	6.6	0.0	5.0	5.2	1.0	1.6
Mozambique	5.1	-1.5	0.4	4.8	11.5	0.6	10.0	7.0
Myanmar	-2.1	-0.2	0.4	0.3	-0.9	-1.6	0.7	-2.5
Népal	2.5	4.7	-12.1	16.8	-0.9	5.6	0.1	5.4
Niger	0.5	3.4	-6.6	-4.2	-5.8	2.2	-1.0	-7.9
Ouganda	2.0	4.3	8.2	3.3	-6.4	-1.2	-0.4	16.1
République Centrafricaine	3.5	3.2	3.6	1.7	5.5	0.8	0.7	-3.7
République Unie de Tanzanie	-8.5	1.6	26.3	1.4	21.0	1.7	8.4	8.3
Rwanda	0.7	-3.9	-4.3	3.7	-2.6	2.5	3.7	-1.6
Salomon, Iles	7.8	1.0	0.0	5.8	1.4	1.0	3.7	5.7
Samoa	1.2	-0.1	2.9	6.9	0.0	0.3	0.8	-1.3
Sao Tomé	3.0	0.3	0.0	5.9	1.60	3.9	4.7	1.3
Sierra-Léone	-3.1	1.2	6.5	15.1	-5.7	2.2	-11.0	1.8
Somalie	2.7	1.6	0.3	-4.6	-0.6	0.7	1.2	2.0
Soudan	2.9	6.2	1.0	7.1	4.5	7.2	7.2	17.7
Tchad	4.0	1.6	7.4	8.8	7.2	2.7	0.0	5.6
Togo	4.6	4.6	3.5	3.3	-6.4	-1.2	-0.4	16.1
Vanuatu	14.2	-2.7	0.0	2.7	19.4	-1.3	2.9	-6.0
Yémen	10.2	7.9	84.2	43.5	14.1	17.0	18.3	14.0
Zaire	4.3	3.2	1.2	6.5	5.0	-0.1	-3.1	2.3
Zambie	4.5	2.7	-0.5	-3.9	-5.7	0.1	0.0	1.2

Objectifs: Le principal objectif des PMA est l'accroissement rapide du nombre des entreprises industrielles et à un rythme accéléré de la croissance industrielle et des fonctions de service afin de permettre aux populations d'assurer aux populations locales un accroissement substantiel de leurs revenu et moyens d'existence en vue d'un développement durable. Il importe également qu'une telle croissance soit qualitative et soit, d'une part, axée sur des secteurs et des créneaux où ces pays pourraient avoir un potentiel leur permettant d'acquérir des capacités compétitives sur de plus importants étrangers, et où ils pourraient atteindre leurs objectifs socio-économiques. D'autre part, cela n'est possible que par la mobilisation adéquate des ressources, tant étrangères que nationales, en faveur d'investissements productifs, notamment la privatisation des entreprises industrielles d'état. Il est également nécessaire de parvenir à une mise en valeur substantielle des ressources humaines, singulièrement en développant les compétences et capacités en matière d'entrepreneuriat dans des secteurs technologiques et de gestion des entreprises. Cela doit être associé à un appui institutionnel adéquat en matière de crédit, de technologie, de commercialisation, et de relations avec l'étranger, de même que de services industriels permettant une production et une commercialisation compétitives. Il sera également de plus en plus nécessaire d'harmoniser la croissance industrielle avec les normes et objectifs environnementaux de chaque pays.

Mesures Politiques: Dans la plupart des PMA, le cadre dans lequel s'insèrent les mesures et politiques en faveur du développement du secteur privé est en grande partie centré sur la révision des codes d'investissement afin de promouvoir les investissements, notamment les investissements privés, et sur des mesures de privatisation d'entreprises publiques choisies dans plusieurs pays. Dans certains PMA, des mécanismes institutionnels ont été mis en place à l'intention des services bancaires et financiers du secteur privé et afin de promouvoir l'investissement, particulièrement les investissements étrangers. Ces fonctions et services devront être substantiellement développés non seulement en vue des mesures promotionnelles visant le développement des entreprises locales et les capacités en matière d'entrepreneuriat, de technologies et de gestion des entreprises, mais aussi être associées au développement des capacités et services institutionnels afin d'appuyer durablement les entreprises locales. Il convient de créer un climat propice aux nouveaux investissements, non seulement à l'intention des investisseurs privés, mais aussi en faveur des investisseurs et des entrepreneurs locaux qui sont au cœur de l'initiative privée dans chacun des PMA; et des législations et réglementations, notamment des régimes fiscaux, incitations, directives et procédures financières devront être adaptées de manière appropriée afin d'apporter l'appui et les encouragements nécessaires aux investissements locaux. Toutefois, il est de la plus grande importance que la base institutionnelle des fonctions et services d'appui soient substantiellement renforcées. Il doit être mis en place un appui en matière d'informations concernant les marchés, investissements et technologies, à l'intention des investisseurs et des entrepreneurs locaux en particulier, afin qu'ils puissent identifier les secteurs potentiels d'investissements, avoir accès aux financements et crédit, se procurer les technologies et connaissances spécialisées appropriées, et développer leur capacité de concurrencer effectivement sur les marchés internes et étrangers.

Appui institutionnel: Des fonctions et services d'appui institutionnels adéquats sont un préalable essentiel à la réussite du développement du secteur privé dans les PMA où la base industrielle initiale est très limitée. Parmi les fonctions critiques d'appui institutionnel, on peut citer entre autres: a) fournir aux investisseurs l'encadrement et les informations requis dans un premier temps, y compris une formation et un appui extensif en matière d'entrepreneuriat, à l'intention des femmes chefs d'entreprise en particulier. Toutefois, il est de la plus haute importance que la base institutionnelle des fonctions et services d'appui soient fortement renforcées; b) l'offre d'informations en matière industrielle par le biais d'institutions et de systèmes d'information sur les marchés sous-sectoriels potentiels, tant nationaux qu'étrangers, la taille des investissements, la nature et les sources de technologies, les besoins en matériel et équipement, les tendances en matière de production et

d'utilisation de technologies destinées à des produits et sous-secteurs particuliers: c) l'offre de prêts et de crédit octroyés par des institutions de financement à l'intention des petites et moyennes entreprises industrielles (PMI), et des micro-entreprises qui appartiennent souvent au secteur "informel"; d) une aide à l'acquisition de technologies et d'équipement; et e) le développement de relations avec l'étranger en matière de technologie, de commercialisation et de distribution. Il sera également de plus en plus nécessaire d'adopter des normes de qualité, en améliorant la conception, et les techniques de conditionnement et de distribution, notamment là où existent des marchés à vocation exportatrice, et des institutions et fonctions d'appui en matière de normalisation et de métrologie d'une part, et de conception et d'emballage d'autre part, devront être développées.

Changement des comportements: Il convient de développer, dans les PMA, de nouveaux rapports entre organismes gouvernementaux et entités du secteur privé. Les institutions gouvernementales, notamment les personnalités politiques et les fonctionnaires devront se débarrasser des attitudes du passé à l'égard du secteur industriel local et travailler de concert avec les entreprises locales au développement du potentiel compétitif dans des secteurs choisis. Les entreprises du secteur privé, de leur côté, devront participer et contribuer effectivement à l'application de politiques et mécanismes d'appui institutionnel visant à accroître la production et le potentiel compétitif et de parvenir à un développement durable.

La présente étude comprend cinq grandes sections. La première section comprend l'Introduction et le Rappel portant sur des définitions et la classification et mettant en exergue certaines des principales questions traitées ici. La 2ème section porte sur les profonds changements politiques et institutionnels intervenus dans ces pays au cours de ces dernières années. Cette section a trait essentiellement des changements politiques intervenus, de l'expérience qui en est tiré et des effets de tels changements sur la croissance du secteur privé dans les PMA, en grande partie parce que, à l'exception de la privatisation du secteur bancaire dans plusieurs PMA, ces changements et les services d'appui institutionnels ont été assez limités. En même temps, l'examen des changements et des faits nouveaux survenus dans ces pays constituent une toile de fond essentielle pour l'évaluation des fonctions et services d'appui institutionnel dans l'avenir immédiat. Les pays étudiés comprennent les PMA d'Afrique, qui constituent le lot le plus important, et les PMA de la région Arabe et d'Asie, du Pacifique et Haïti pour l'Amérique Latine et les Caraïbes. Dans la 3ème section, une évaluation est faite de l'impact et des effets des changements politiques sur le développement du secteur privé dans les PMA à ce jour, et les fonctions spécifiques d'appui institutionnel requises dans les PMA pour parvenir à accélérer la croissance des entreprises du secteur privé et à développer la production et le secteur des exportations de ces pays. Les fonctions d'appui institutionnel sont passées en revue les catégories suivantes: tout d'abord le développement en matière entrepreneuriale et de la promotion des compétences humaines et des capacités de gestion, deuxièmement, l'offre d'informations en matière industrielle par le truchement des mécanismes institutionnels impliquant le secteur privé; troisièmement, l'octroi de financements et crédit institutionnels aux petites et moyennes entreprises industrielles (PMI), ainsi qu'aux micro-entreprises dans les PMA; quatrièmement, l'offre d'un appui en matière de technologie et de commercialisation, notamment les relations des entreprises locales avec l'étranger et, enfin, la prestation de services industriels spécialisés tels que la normalisation et la métrologie, la conception et le conditionnement nécessaires pour être compétitifs sur les marchés étrangers, puisque ces fonctions et services sont liés à divers secteurs, priorités sectorielles et les besoins de restructuration dans les PMA ont aussi été passés en revue, y compris les effets probables des Accords de l'Uruguay Round et la nécessité de développer un potentiel compétitif d'exportations dans des secteurs choisis. Une analyse a aussi été faite sur les dimensions socio-économiques de la croissance industrielle dans les PMA, notamment l'accroissement des revenus et des emplois, dans le secteur "informel", et une plus grande implication des femmes dans le développement industriel, particulièrement dans les communautés rurales. La 4ème section analyse le rôle potentiel de l'ONUDI et d'autres institutions internationales quant à l'appui essentiel à apporter au développement des

capacités institutionnelles destinées aux services industriels spécialisés afin que les PMA puissent parvenir à accélérer la croissance des entreprises compétitives du secteur privé

La 5ème section est composée d'un ensemble de Thèmes de Discussion sur les mécanismes et fonctions d'appui institutionnel destinés au développement du secteur privé. Ces thèmes portent sur: a) la mise en valeur des ressources humaines, notamment le développement des capacités en matière d'entrepreneuriat et des compétences en matière de technologie et de gestion; b) l'offre d'information en matière industrielle; c) le développement des institutions de financement et l'octroi approprié de crédit aux entreprises locales; d) l'apport d'appuis technologiques, notamment en matière de recherche technologique appliquée dans des secteurs choisis; f) le développement des relations avec l'étranger, notamment la participation étrangère au développement des investissements, de la technologie et des exportations; g) l'offre de services spécialisés tels que la normalisation et la métrologie, la conception et le conditionnement et, h) les services institutionnels de vulgarisation à l'intention, notamment, des petites et micro-entreprises, ainsi que du secteur "informel" dans les PMA.

Cette étude a été préparée avec la collaboration du Dr Katherin, Professeur d'Economie des Entreprises à l'Université Fordham de New York.

2. CARACTÉRISTIQUES ET TENDANCES DE LA CROISSANCE ET DES POLITIQUES INDUSTRIELLES DANS LES PMA.

Il convient de passer en revue les principales caractéristiques et tendances du développement industriel dans les PMA, et également d'évaluer les effets de la réorientation des politiques en faveur d'une économie de marché de plus en plus marquée, ainsi que du développement croissant du secteur privé de chacun de ces pays, au cours de ces dernières années.

Les performances économiques et industrielles des PMA d'Afrique, qui sont au nombre de 33 sur un total de 47 PMA ne cessent de décliner. La part industrielle du Produit Intérieur Brut (PIB) de ces pays est demeurée assez constante au cours de ces dix dernières années, passant de 10,1% en 1983 à 11,7% en 1991 sur le plan manufacturier. L'Investissement Etranger Direct (IED) n'a enregistré qu'un accroissement marginal qui n'est constaté que dans un petit nombre de PMA. Il n'y a pas eu non plus d'afflux de technologie et de savoir-faire dans divers sous-secteurs manufacturiers soit par le biais de partenariats soit par des prises de licences non affiliées. En conséquence, le potentiel compétitif a peu progressé et la croissance des exportations de produits manufacturés n'a été que modérée. L'on prévoit que les performances des transactions commerciales des PMA vont se détériorer davantage au cours des années à venir, du fait de l'application des Accords de l'Uruguay Round et de la perte du traitement préférentiel des produits et denrées provenant des pays Africains. Dans les PMA des autres régions également, il y a eu une croissance industrielle marginale là les conditions socio-économiques y prévalant n'ont accusé qu'une légère amélioration.

La stagnation de la croissance et de la production industrielles est le résultat de plusieurs facteurs³ : tout d'abord, les guerres, les troubles civils et les conflits frontaliers persistent depuis plusieurs années dans un grand nombre de pays. En deuxième lieu, les politiques mises en oeuvre dans plusieurs PMA au cours des années 70, visaient essentiellement les entreprises publiques, dont la gestion peu efficace est la cause de lourdes pertes financières. En troisième lieu, depuis plusieurs années, les cours des minerais et des produits de base n'ont cessé de chuter.

En raison de la détérioration de leur situation économique jusque vers le milieu des années 80, la plupart des PMA ont eu recours à de lourds emprunts auprès d'institutions multilatérales de prêt. Ces institutions leur ont consenti des prêts à des conditions préférentielles, dans le cadre des Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) ou des Facilités Elargies d'Ajustement Structurel (FEAS). Les PAS ont été mis en place afin de favoriser la croissance des exportations de même qu'un développement durable. Les FEAS ont été conçues par le F.M.I. pour aider les membres éligibles à entreprendre des programmes de réforme économique renforçant leur balance des paiements et améliorant leurs perspectives de croissance économique. Les prêts consentis selon les termes de ce mécanisme sont assortis d'un taux d'intérêt annuel de 5%, et ils sont remboursables en 10 ans, avec un délai de grâce de 5 ans et demi. L'accès à ce financement à des conditions préférentielles était lié à l'engagement pris par les gouvernements bénéficiaires de mettre en oeuvre des réformes visant la stabilisation tant interne qu'externe, et la réalisation d'objectifs quantitatifs issus des grandes variables que sont les taux de croissance annuelle, les niveaux maximum d'inflation, la réduction ou l'élimination des déficits du budget ou du compte courant. De tels objectifs exigent des réductions radicales des dépenses publiques, notamment en matière de programmes sociaux, de même que l'abolition du contrôle des prix et des restrictions aux taux d'intérêt, ainsi que la réaffectation des ressources en faveur du secteur privé. Des stratégies de développement sectoriel devaient largement remplacer les politiques de substitution des importations.

Les profondes réorientations intervenues dans la plupart des PMA en matière de politiques économiques et industrielles sont survenues dans le cadre des programmes d'ajustement structurel dans ces pays. Le libéralisation des politiques économiques et industrielles a eu une portée considérable et les codes d'investissement, concernant notamment l'Investissement Etranger Direct (IED), ont été radicalement révisés. Dans plusieurs pays, il a également été entrepris une privatisation de grande envergure des entreprises publiques. Les politiques d'importation ont été assouplies et le développement des conditions d'économie de marché est recherché.

Les réformes structurelles avaient pour objectif de transformer l'affectation des investissements et de la production dans les principales sphères de l'activité économique, de manière à ce que la compétitivité et le développement à long terme puissent être instaurés. Dans la plupart des pays, des efforts ont été accomplis pour mettre en oeuvre des changements structurels dans les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et des mines afin de diversifier la production et la composition des exportations. L'objectif, important, visait aussi à parvenir à une orientation accrue en faveur des mécanismes de marché et à une plus grande participation du secteur privé, de même qu'une réduction majeure de participation directe du gouvernement en matière d'appropriation d'actifs par le biais de la privatisation.

Dans le but de réduire les déséquilibres externes, se traduisant par des déficits chroniques de la balance commerciale, les taux de change surévalués ont été dévalués dans la plupart des PMA. Plus récemment, une dévaluation de 50% du Franc CFA a modifié l'alignement monétaire des pays-membres de la Communauté Financière Africaine. L'allocation de devises par le biais de la prise de licences, et les taux de change parallèles ont été en grande partie remplacés par des démarches plus orientées vers les mécanismes de marché. Dans plusieurs pays, les devises font l'objet de ventes aux enchères organisées par les banques centrales ou des banques désignées et, dans la plupart des cas, les transactions courantes ont été libéralisées. Les réformes économiques mises en oeuvre sont essentiellement axées sur la privatisation des entreprises publiques et sur une participation réduite des gouvernements dans les divers secteurs de production et services. Dans bien des cas, les entreprises du secteur privé ont été autorisées à s'implanter dans des secteurs traditionnellement investis par les

organismes gouvernementaux, notamment dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles.

L'afflux d'Investissements Etrangers Directs étant faible, la plupart des PMA ont adopté d'importantes mesures de promotion visant à accroître les investissements étrangers. Des incitations fiscale, la garantie du rapatriement des bénéfices et l'exonération fiscale des importations sont les principales mesures de promotion. Dans certains pays, tout a été mis en oeuvre pour réduire les contrôles et procédures administratifs, et des organismes de promotion des investissements à "guichet unique" ont été mis en place pour créer une situation favorable aux nouveaux investissements.

Les réformes structurelles mises en oeuvre visent également un accroissement de la diversification et l'auto-suffisance alimentaire est un objectif important. Des efforts ont été déployés pour mobiliser des ressources nécessaires aux nouveaux investissements requis dans les industries extractives et d'exploitation des ressources naturelles, ainsi que pour le développement des infrastructures. Dans certains PMA, une grande place a été accordée au tourisme et aux infrastructures et installations touristiques.

En dépit de la mise en oeuvre des programmes d'ajustement structurel dans la majorité des PMA, particulièrement en Afrique, depuis plusieurs années, leurs effets sur les nouveaux investissements ou la croissance et la productivité industrielles ont été marginaux. De l'avis général, si ces programmes ont amélioré la stabilité et les politiques macro-économiques, ils n'ont eu que peu d'effets sur l'investissement ou la production industriels ou même sur le développement du potentiel compétitif et manufacturier dans différents secteurs. Ces programmes, largement fondés sur le libre jeu des forces du marché, ne sont pas nécessairement favorables à la croissance industrielle des économies pourvues de petits marchés, d'un potentiel limité en matière d'entrepreneuriat et d'un appui institutionnel inadéquat. En fait, la faiblesse de l'appui institutionnel et le caractère inadéquat des services industriels constituent une contrainte majeure dans la plupart des PMA. La réorientation des politiques tendent de plus en plus à attirer l'Investissement Etranger Direct (IED) qui fait défaut, sauf dans les secteur d'exploitation des ressources minières et naturelles. La privatisation des entreprises industrielles publiques, particulièrement dans les PMA d'Afrique, ont souvent entraîné la fermeture de ces entreprises, plutôt que leurs modernisation et redressement. Etant donné l'insuffisance de l'accent mis sur la promotion et de l'appui institutionnel, les entrepreneurs locaux sont peu nombreux alors que les quelques entreprises industrielles en place ne sont pas en mesure de concurrencer les produits importés.

Les programmes d'ajustement structurels se sont heurtés, au cours de ces dernières années, à de fortes critiques. En 1989, la Commission Economique pour l'Afrique, a présenté une "Approche Alternative".⁵ Depuis lors, il y eu toute une série de critiques formulées à l'encontre des rigidités de la démarche des PAS qu'il s'agit de réaménager pour que les PMA réalisent leurs objectifs de croissance industrielle et le développement de leur potentiel compétitif. L'une des principales lacunes de l'approche des PAS est l'importance indûment donnée à l'IED et le peu de reconnaissance accordée au rôle-clé qui doit être joué par les entrepreneurs locaux et le institutions pourvoyeuses de divers mécanismes d'appui. A moins que le potentiel en matière d'entrepreneuriat puisse être rapidement développé et les entrepreneurs encouragés à prendre l'initiative de créer des PMI, et à moins qu'il ne soit proposé un appui institutionnel adéquat en matière de financements, de technologies et de commercialisation, il sera difficile de réaliser une croissance compétitive dans la plupart des PMA.

Il est clair que la stabilité du climat politique est une condition préalable essentielle pour attirer de nouveaux investissements. Ce n'est qu'à cette condition qu'il sera possible d'élaborer un train de mesures promotionnelles en vue de la mobilisation des investissements, tant locaux qu'étrangers⁶. De telles conditions ne prévalent pas dans certain PMA d'Afrique où troubles et conflits continuent à entraîner une profonde désorganisation de l'activité économique, le détournement des ressources nécessaires au développement économique, et le déplacement de populations, ou dans une situation post-confliktuelle comme dans les cas du Mozambique et du Rwanda, qui pose un ensemble de problèmes divers. D'autre part, dans un certain nombre de PMA, notamment en Afrique, la situation politique générale se stabilise chaque jour davantage et offre un potentiel considérable pour l'accélération d'une croissance industrielle et compétitive du secteur industriel, à condition qu'un ensemble de politiques et mesures d'appui institutionnel soient mises en oeuvre. Dans la plupart des PMA, il est admis que le secteur privé doit jouer un rôle critique et dominant en matière de développement industriel. Cependant, l'accès à l'ensemble des services industriels et d'appui institutionnel nécessaires au développement du secteur privé n'est pas adéquat.

Tableau 2: Parts de chaque secteur exprimées en cours en vigueur sur le marché* dans les PMA en 1990 (pourcentages)

Pays	VAM	Agriculture	Mines	Services publics	Travaux publics	Services**	Transport	Autre
Afghanistan	0.0	52.67	0.00	0.00	5.87	7.33	3.33	1.47
Bangladesh	28	44.33	9.28	0.99	6.34	7.72	6.12	25.2
Bénin	6.39	46.79	6.39	0.63	3.00	19.16	9.19	11.9
Bhoutan	4.40	48.46	1.41	11.87	8.05	7.61	5.01	16.4
Botswana	3.11	3.38	45.44	2.22	2.96	18.58	2.43	27.1
Burkina Faso	9.992	49.45	1.08	1.12	4.01	10.31	5.65	15.1
Burundi	9.43	41.40	0.44	0.00	4.04	5.52	2.09	10.3
Cambodge	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cap-Vert	4.32	17.88	0.78	0.12	12.31	23.35	9.56	27.5
République Centrafricaine	9.76	42.71	2.87	0.35	2.57	19.03	3.77	12.5
Comores	3.80	47.39	0.00	0.59	7.65	18.04	4.28	16.5
Djibouti	7.99	4.68	0.00	2.75	6.84	13.70	10.09	33.4
Ethiopie	11.85	41.12	0.15	1.67	3.43	10.63	6.13	24.0
Gambie	9.11	20.97	0.02	0.48	7.70	26.13	15.77	23.2
Guinée	0.78	30.50	12.15	0.28	4.19	12.70	0.84	18.3
Guinée-Bissau	11.29	54.08	0.02	1.25	3.49	18.28	2.44	3.76
Guinée Equatoriale	2.28	34.91	0.00	0.81	3.99	0.88	1.19	32.5
Haïti	15.54	35.96	0.14	1.14	6.69	18.00	2.24	14.0
Kiribati	1.65	35.07	0.00	1.75	3.81	11.95	14.34	23.6
République Démocratique Populaire Lao	9.00	54.56	0.27	3.01	3.95	0.67	4.70	14.8
Lesotho	14.66	16.50	1.33	0.88	15.03	8.94	3.89	39.5
Libéria	11.42	23.38	11.42	3.01	3.81	7.84	6.88	36.3
Madagascar	8.66	39.07	0.30	1.50	3.21	7.64	6.11	24.0
Malawi	12.40	30.30	0.00	2.12	3.77	11.30	5.49	25.3
Maldives	4.81	17.00	0.96	0.00	5.67	19.07	1.04	32.7
Mali	4.88	28.23	0.82	0.87	3.50	11.93	3.68	13.7
Mauritanie	7.09	31.37	14.00	0.00	8.95	14.05	6.62	11.2
Mozambique	32.00	36.58	0.22	4.58	11.28	4.51	13.12	27.0
Myanmar	9.28	48.41	1.30	0.73	1.63	24.00	4.34	10.3
Népal	3.90	60.07	0.11	0.79	6.34	3.79	4.77	13.7
Niger	4.52	52.86	8.85	0.85	3.26	15.14	4.04	11.4
Ouganda	3.21	43.89	0.03	0.20	0.38	3.38	1.57	7.64
Rwanda	15.10	35.20	0.71	0.52	5.97	15.57	2.69	18.8
Samoa	14.18	34.02	4.73	2.73	3.37	20.53	6.67	2.16
Sao Tomé et Príncipe	8.73	19.59	0.33	4.49	8.51	9.79	11.89	27.2
Sierra-Léone	4.85	33.72	7.58	0.07	2.39	17.88	6.14	20.0
Iles Salomon	3.96	44.36	0.00	1.04	4.17	9.30	5.18	23.7
Somalie	3.36	67.57	0.21	0.11	2.13	6.20	4.25	6.40
Soudan	10.97	35.99	0.09	2.75	5.74	27.73	11.95	4.37
République Unie de Tanzanie	3.85	39.67	1.85	0.99	4.76	9.13	7.14	25.6
Tchad	13.91	38.13	0.24	0.60	1.11	27.41	0.00	18.2
Togo	7.40	37.85	8.72	2.02	2.63	14.77	0.75	12.0
Vanuatu	7.84	18.53	0.00	1.90	5.91	30.41	7.67	9.02

Source UNIDO, PPD/IPP.REG
In dollars des États-Unis constants

* Notamment le commerce en gros et au détail et le tourisme

Yémen	9.36	13.15	8.55	3.10	4.81	13.60	13.41	23.3
Zaïre	3.20	33.51	24.16	0.10	4.26	20.06	1.59	13.1
Zambie	23.11	16.78	13.23	1.64	2.27	10.36	4.48	26.8

Il ne suffit pas de prescrire une économie de marché; dans les économies peu industrialisées telles que celles des PMA, notamment en Afrique, un certain nombre de mesures institutionnelles spécifiques sont des préalables essentiels à l'accélération de la croissance industrielle.

C'est sur cette toile de fond de croissance industrielle stagnante ou en recul dans la majorité des PMA, en dépit des programmes d'ajustement structurel, que les politiques et les mesures institutionnelles de chacun des PMA seront passées en revue, de même que les effets des politiques de plus en plus orientées vers l'économie de marché de ces pays. A cette fin, l'expérience et les tendances qui se font jour dans les PMA d'Afrique, de même que dans la région Arabe et en Asie, dans le Pacifique, en Haïti, en Amérique Latine et dans les Caraïbes ont fait l'objet d'un court résumé.

1. Les PMA d'Afrique

Les tendances globales de la croissance industrielle des PMA d'Afrique, notamment les effets des programmes d'ajustement structurel, ont été commentés dans les paragraphes précédents. Dans la plupart des PMA d'Afrique, des efforts considérables ont été déployés pour corriger les effets négatifs des mesures issues des politiques des décennies passées. Toutefois, la mise en oeuvre et l'impact des réformes économiques et du développement du secteur privé varient d'une sous-région et d'un pays à l'autre. Ces variations sont imputables à plusieurs facteurs, notamment l'engagement politique des gouvernements en matière de réformes, l'opposition de groupes internes, et la capacité de chaque économie à s'adapter aux nouvelles politiques et mesures institutionnelles, mis à part les tendances globales influant sur des secteurs et pays particuliers.⁷ Dans certains cas, les mesures de réforme ont été adoptées trop tôt pour avoir un impact mesurable, et dans d'autres cas, il y a été mis fin par les nouveaux gouvernements et par les changements conséquents en matière de politiques et de mesures d'appui institutionnelles. Ayant peu de ressources financières et confrontés à des contraintes infrastructurelles et institutionnelles majeures, les PMA d'Afrique en particulier se heurtent à de dures limites dans la mise en oeuvre des politiques susceptibles d'opérer une réorientation majeure et une croissance diversifiée. Les réformes économiques mises en oeuvre ont aussi été éclipsées dans les pays où conflits internes et troubles politiques ont détourné les ressources nécessaires au développement. La mauvaise gestion économique, qui a prévalu pendant une période considérablement longue, a aussi également exercé des effets défavorables sur la base agricole et industrielle de plusieurs pays.

Les PMA d'Afrique peuvent être regroupés en pays d'Afrique de l'Ouest, à savoir la Guinée, la Guinée-Bissau, la Gambie, le Bénin, le Niger, le Burkina Faso et le Cap-Vert; ou en pays d'Afrique Centrale, à savoir le Rwanda, le Burundi, le Tchad, le Congo, le Zaïre, la Guinée Equatoriale, Sao Tomé e Principe; Djibouti en Afrique du Nord-Est, l'Ethiopie en Afrique de l'Est, et les Iles de l'Océan Indien comme Madagascar et les Comores. Un autre groupe de pays se trouve dans la région Sahélienne qui comprend entre autres, l'Archipel du Cap Vert à l'Ouest, l'Erythrée et l'Ethiopie à l'Est, dans la Corne de l'Afrique. Selon la classification de la Banque Mondiale, les économies Sahéliennes comprennent le Cap-Vert, la Gambie, la Guinée-Bissau, le Sénégal, la Mauritanie, le Burkina Faso, le Tchad, le Mali et le Niger. La région compte certains des pays les plus pauvres du monde. Dotés d'un

patrimoine naturel peu abondant, la région est en grande partie désertique ou semi-désertique, et son climat aride est naturellement propice au déboisement, à la désertification et à une sécheresse chronique.

Afrique de l'Ouest

Bénin: Le gouvernement démocratiquement élu s'est lancé en 1989 dans d'importantes réformes économiques. En raison de son économie en stagnation, de ses arriérés de paiement en monnaie nationale et en devises et de son système bancaire pratiquement effondré, le gouvernement a adopté le programme d'ajustement structurel préconisé par le F.M.I. Dès 1994, le gouvernement avait pris plusieurs mesures en faveur de la stabilisation macroéconomique et de la réduction du déficit budgétaire. Un certain nombre d'entreprises publiques opérant à perte ont été mises en liquidation ou privatisées, notamment la compagnie aérienne nationale, des sociétés de transport, des usines de ciment et des banques. Les investisseurs étrangers ont été autorisés à participer à la production de ciment, de cigarettes, ainsi qu'à la fourniture de pièces de rechange automobiles, à l'exploitation des installations touristiques et dans le commerce de détail. Dès 1994, sur un total de 120 entreprises publiques en fonctionnement en 1989, 100 d'entre elles ont été mises en liquidation, fermée ou vendues à des investisseurs privés.⁸ Un nouveau code des investissements a été adopté afin d'attirer les investissements privés de petite et moyenne importance et établissant les droits de propriété privé et offrant des incitations fiscales aux nouveaux venus. En 1989, un nouveau code des investissements a été adopté en faveur de l'IED qui encourage l'implantation de sociétés étrangères grâce aux incitations fiscales et à l'autorisation de rapatriement des bénéficiaires. Le nouveau code a attiré certaines sociétés étrangères pour l'exploration des gisements pétroliers off-shore et la fabrication de produits métallurgiques. Toutefois, la croissance du secteur privé n'a bénéficié que de peu d'appui institutionnel et de services industriels. Dès 1994, la première phase de la réforme des tarifs douaniers, visant à réduire la structure tarifaire et les besoins en matière de licence d'importation, a été adoptée. Les prix ont été libéralisés grâce au démantèlement de l'ancien système de contrôle des prix. Le développement du secteur privé a également été encouragé par l'adoption d'une législation du travail révisée et des réglementations commerciales. Si les profondes réorientations des politiques ont eu pour résultats une plus grande stabilité, la réaction escomptée, en termes d'investissement et d'entreprises du secteur privé, se font attendre et sont limitées.

Togo: Le Togo a adopté des programmes de réformes économiques depuis le début des années 1980. Les politiques visaient essentiellement à stabiliser l'économie par le biais de politiques monétaires et la réduction des déficits fiscaux. Le Togo est parmi les premiers pays en Afrique à s'engager dans la privatisation d'entreprises publiques, la libéralisation des échanges avec l'étranger, les réformes fiscales et la réforme du système de commercialisation des produits agricoles. Toutefois, le système manufacturier demeure une part relativement peu importante de l'économie du Togo. La plupart des grandes entreprises publiques ont fonctionné à perte. En 1984, 19 entreprises du secteur public ont été identifiées en vue d'une cession, notamment la vente de deux sociétés de textile à des investisseurs de Hong-Kong. Dans plusieurs cas, la privatisation a fait suite à la liquidation des entreprises ou à des accords de location à bail à long terme conclus avec des investisseurs étrangers. Dès 1990, sur un total de 73 entreprises publiques, 14 avaient été privatisées⁹.

Le nouveau Code des Investissements du pays, entré en vigueur en 1990, prévoit des mécanismes permettant des conditions plus libérales et favorables aux investissements, en particulier les investissements étrangers. Le code autorise les investissements dans les secteurs agricole, minier, manufacturier et des divers services, ainsi que dans l'infrastructure touristique. La taille minimum des investissements est fixée à 25 millions de Francs CFA pour les investissements étrangers et 5 millions de Francs CFA pour les investisseurs locaux. En dépit de la réglementation favorable, l'Afflux de l'IED a été découragé par les incertitudes politiques, l'agitation ouvrière, la petite taille du marché et les incertitudes juridiques concernant les titres fonciers et les droits de propriété. Il n'y a pratiquement pas eu de croissances des investissements et des entreprises du secteur privé interne ces dernières années, et à cet égard il y a eu peu d'appui institutionnel.

En 1990, le gouvernement a créé une zone franche industrielle dotée d'incitations telles que l'exonération des importations et des exportations, une trêve fiscale de 10 ans, l'exemption de l'impôt sur les bénéfices des entreprises, et d'autres incitations et facilités. Dès Octobre 1992, il y avait 15 sociétés en fonctionnement dans la zone, et un total de 48 sociétés ont été autorisées à opérer.

Burkina Faso: Le Burkina Faso est un pays Sahélien sans littoral, dont 90% des 4,3 millions d'habitants vivent de l'agriculture de subsistance. En 1990, le pays a adopté de nouvelles mesures dans le cadre du programme d'ajustement structurel appliqué aux secteurs agricole et industriel. Le Code des Mines a été révisé en 1991-92 afin d'attirer les investisseurs étrangers. La révision de la réglementation fiscale et du code des investissements a également été entreprise. Le code lie les incitations fiscales à la taille de l'investissement et à la nature de la production ainsi qu'au site. Un programme de privatisation a été adopté en 1991 et, dès 1994, la cession des parts du gouvernement dans 12 entreprises publiques a généré 13 millions de Dollars¹⁰. Pour l'année 1994, le programme prévoyait la cession d'usines de fabrication d'huile végétale et de lessives, l'office de commercialisation agricole et plusieurs sociétés de plus petite taille. Le gouvernement entend garder la propriété de 11 entreprises, notamment de transport, de textile et de transformation du riz.

En dépit de l'adoption en 1991 de mesures de réforme, dès 1994 la croissance économique et industrielle a été marginale, et le taux d'inflation est d'environ 30%. Les entreprises locales ont peu bénéficié de l'appui institutionnel. En 1994, la dévaluation de Franc CFA a entraîné une importante désorganisation de l'économie. Toutefois, il est à prévoir que les exportations de leur principale culture d'exportation, à savoir, le coton, augmenteront sensiblement.

Cap-Vert: Le Cap-Vert est un archipel qui s'étend à 650 km à l'Ouest des côtes du Sénégal, peuplé d'environ 375.000 habitants. L'économie repose sur l'agriculture de subsistance, la pêche et les envois de fonds des émigrés, et dépend fortement des importations, à savoir près de 90% de la consommation alimentaire. La valeur des importations, la plupart du temps, dépasse de 25 fois les exportations du pays, le reste étant financé par les envois de fonds d'environ 600.000 émigrés et par l'aide étrangère. Le principal produit d'exportation du pays est la banane qui représente près du tiers des recettes d'exportations, suivie du thon congelé. Le secteur des services, qui représente 60% du P.I.B., domine l'économie, notamment les secteurs du commerce, des transports et des services publics. L'industrie, qui employait 5% de la population en 1992, joue un rôle relativement peu important dans l'économie et représente 8% du P.I.B. Le secteur manufacturier consiste essentiellement en industries légères, transformation du poisson et production d'objets artisanaux. Plusieurs entreprises manufacturières sont la propriété de l'Etat ou le sont partiellement.

Depuis 1989, les pouvoirs publics ont commencé à libéraliser l'économie centralement planifiée en l'ouvrant au secteur privé et en adoptant des politiques orientées vers l'économie de marché et d'ouverture. La promotion des exportations et le développement d'une zone franche figurent parmi les priorités de l'Etat en matière de développement. L'objectif des pouvoirs publics est de tirer profit de la situation géographique du pays en matière de transbordement et d'industries off-shore ainsi que de la création d'un centre de services bancaires et financiers. Il a également été prévu d'accroître le développement des pêcheries et du tourisme. Les investisseurs étrangers ont été encouragés à participer au développement de ces deux secteurs et, en 1992-93, la liste des secteurs ouverts aux investissements étrangers a été publiée par les pouvoirs publics. En matière de promotion des exportations, un bureau de promotion des exportations, Promex, a été mis en place afin de lever les obstacles ralentissant le mouvement des exportations et des incitations ont ainsi été offertes.

La suppression du monopole de l'Etat sur le commerce et la formulation de politiques en faveur de la privatisation constituent un élément important des réformes instaurées. En 1993, la privatisation au cours des quatre prochaines années, d'entreprises publiques choisies a été annoncée. Pour la phase initiale de cette privatisation, la fermeture de plusieurs entreprises publiques est prévue. La société nationale des télécommunications a lancé un appel d'offres invitant la participation d'investisseurs privés. Il est également prévu de privatiser les services d'entreposage et de manutention des cargaisons du port national.

Le développement du secteur privé est encore ralenti par les entraves que constituent les réglementations relatives aux importations qui sont encore assujéties à l'obligation de détention de licences, ainsi que par la fixation par la Banque Centrale des quotas annuels de devises requises pour les importations. Le développement inadéquat du secteur financier est un obstacle supplémentaire au développement du secteur privé. La Banque du Cap-Vert détient le monopole du secteur bancaire du pays et fait office de banque centrale, de banque commerciale et de banque de développement. Toutefois, la séparation de ces fonctions est envisagée par les pouvoirs publics.

Si les pouvoirs publics ont fait des progrès importants en matière de transformation de l'économie en système plus orienté vers l'économie de marché, le développement du secteur privé est encore ralenti par les aléas climatiques qui frappent le pays, les infrastructures déficientes, la petite taille du marché interne, et la dépendance du pays à l'égard des recettes en devises.

Gambie: Le secteur agricole représente à peu près la moitié du P.I.B. de la Gambie et emploie 80% de sa population active. La plupart des opérations industrielles sont en rapport avec la transformation de l'arachide dont le pays tire plus de la moitié de ses recettes. En raison de sa situation géographique, le pays est devenu un important centre de réexportations pour les pays voisins, sous l'impulsion des pouvoirs publics qui ont amélioré les procédures douanières et portuaires. Le pays a gardé un système commercial de type libéral et adopté une baisse des tarifs douaniers. Dès les années 1970, le rôle du secteur public s'est accru sensiblement en Gambie. Toutefois, en 1985, du fait de la détérioration de la situation économique, le gouvernement a lancé un Programme de Redressement Economique qui prévoit des politiques budgétaires très strictes par le biais d'une réduction des dépenses publiques et des politiques monétaires et de crédit restrictives, un taux de change souple, et des mesures visant la réforme des entreprises publiques et les secteurs financiers. Ces mesures de réformes ont été par la suite détaillées dans la Loi de Développement Révisée de 1988 qui a prévu une série de mesures relatives à la promotion de la participation du secteur privé. Un taux de change flottant a remplacé le régime du taux de change fixe qui rattachait le dalasi à la livre Britannique. La Loi sur Le Contrôle des Changes a été suspendue et des bureaux de change ont été ouverts pour faciliter les échanges en devises, ce qui a mis fin au marché parallèle des changes. Le

secteur bancaire a été renforcé du fait de la prise en charge par le gouvernement des prêts non rentables. La Gambia Commercial and Development Bank a été restructurée et, en 1992, privatisée.

Le nouveau Code des Investissements de 1988, a fait du tourisme un secteur prioritaire et prévu un éventail d'incitations fiscales. Une large place a également été faite aux agro-industries, notamment l'horticulture et le maraîchage. Parmi les autres secteurs pouvant prétendre à bénéficier des mesures d'encouragement aux investissements, il y a la production à vocation exportatrice et un choix d'industries de substitution aux importations. Les investissements étrangers directs ont été encouragés, la préférence étant donnée aux partenariats. Depuis la réforme économique, plusieurs partenariats sont nés de l'association d'entreprises Gambiennes et Chinoises dans le secteur agro-manufacturier, tandis que des concessions d'exploitation pétrolière ont été accordées à des sociétés Canadiennes et Américaines.

Depuis le milieu des années 1980, les réformes mises en oeuvre visaient à améliorer l'efficacité des entreprises publiques par le biais, notamment de la privatisation. Dans sa première phase de privatisation, le gouvernement a cédé ses participations dans plusieurs hôtels et opérations touristiques, et introduit les contrats-programmes pour la gestion de l'Office de Commercialisation Agricole et de plusieurs infrastructures publiques.

L'impact des réformes a été tout à fait favorable au développement du secteur privé et le nombre de telles entreprises s'est accru considérablement ces dernières années. Toutefois, l'accent a été peu mis sur l'appui institutionnel et les services industriels destinés à aider les entreprises locales.

Mali: Le Mali est un pays sans littoral, doté d'une population de 8,5 millions d'habitants en 1992. Environ 75% de la population est occupée dans le secteur agricole. La production de céréales destinées à la consommation interne de même que la culture du coton et l'élevage constituent près de la moitié du P.I.B. du pays. L'agro-transformation, les textiles, les cuirs et les peaux, et la fabrication d'outils agricoles et de produits chimiques prennent la plus grande part de la production industrielle de quelques 164 entreprises. Environ 65% de ces entreprises appartiennent au secteur privé, tandis que le reste est la propriété du secteur public¹¹.

Tout au long des années 1960 et 1970, l'économie a été dominée par les entreprises publiques. Dès le début des années 1980, de profonds déséquilibres économiques exigeaient de considérables réajustements. Les mesures de réforme, engagées en 1992, tendaient à corriger le déficit budgétaire chronique qui était en grande partie imputable aux pertes produites par les entreprises publiques. La réduction du personnel et du nombre des entreprises publiques étaient les éléments-clé des mesures de réforme.

La transformation et la commercialisation du coton, principal produit d'exportation du pays, sont effectuées sous le contrôle de la CMDT, entreprise publique, dont une société Française de commercialisation détient 49% des parts.

La privatisation a été amorcée au milieu des années 1980, essentiellement en fermant les entreprises publiques opérant à perte. L'objectif était de privatiser ou restructurer 40 entreprises qui, en 1987/88 représentaient plus de 60% du budget de l'état¹². Dès 1989, les pouvoirs publics fermaient Air Mali, Somieux, l'entreprise publique d'import-export, et plusieurs usines de textile. Tout au long des

1

2

premières années 1990, les pouvoirs publics ont poursuivi la liquidation du secteur public, et 3 grandes privatisations étaient envisagées pour 1994, la plus importante concernant la Société Industrielle Sucrière, qui représente près de la moitié de la production du pays. Outre les liquidations, fermetures et vente d'entreprises publiques, les pouvoirs publics cherchent à réduire leur intervention en autorisant la participation étrangère dans des activités qui étaient auparavant un monopole d'état.

Le Code des Investissements prévoit les mêmes mesures d'encouragement aux investisseurs locaux et étrangers, et des licences d'import/export sont accordées sur une base non préférentielle. L'IED est autorisé par le truchement de sociétés à capitaux étrangers ou de partenariats avec de sociétés locales. Les investisseurs étrangers ont également été encouragés à acquérir des sociétés publiques proposées en vue de leur privatisation. Le traitement des demandes d'investissement sont facilitées par la création d'un "guichet unique" pour l'enregistrement et le traitement des propositions d'investissement. Un nouveau Code des Mines, adopté en 1989, simplifie les procédures d'agrément dans le secteur minier et encourage la participation des sociétés étrangères.

Le développement du secteur privé a été encouragé par un certain nombre de mesures conçues pour améliorer le climat à l'intention des investisseurs privés, notamment:

- l'élimination des contrôles de prix pour tous les biens de consommation dès 1992;
- l'élimination des licences d'import/export;
- la révision du Code du Commerce et des Investissements;
- l'adoption du nouveau Code du Travail;
- des incitations offertes dans le cadre du Code des Investissements;
- la création de tribunaux de commerce.

Toutefois, peu d'appui institutionnel a été apporté aux entreprises locales en matière de technologie, commercialisation et relations avec l'étranger.

Le climat qui prévaut au Mali en faveur des investissements du secteur privé est propice, et un certain nombre de nouvelles entreprises ont été implantées ou connaissent une expansion ces dernières années. Cependant, le rythme de croissance pourrait s'accroître considérablement avec un plus grand appui institutionnels et des services industriels en plus grand nombre.

Guinée: La Guinée détient d'énormes réserves de bauxite qui en font le troisième producteur mondial, outre ses gisements de fer à haute teneur, ses mines d'or, de diamants et d'autres métaux précieux. Si le secteur des industries extractives a pris, ces dernières années, un essor rapide, et que les exportations de bauxite et d'alumine représentent 90% des recettes d'exportations du pays, une grande partie des réserves reste inexploitée. Environ 75% de la population totale est occupée dans le secteur agricole et la production industrielle représente moins de 5% du PIB. Au cours de la période 1958-84, le gouvernement socialiste fonctionnait dans le cadre d'un système économique à planification centrale. Depuis 1984, des réformes économiques ont été instaurées dans le but de libéraliser et restructurer l'économie, promouvoir les investissements de même qu'accroître et diversifier la production agricole. A l'heure actuelle, le pays produit près de 40% de sa consommation alimentaire et l'une des priorités du pays est un accroissement de l'auto-suffisance alimentaire.

La restructuration de l'économie a entraîné une réduction substantielle du rôle du secteur public. Certains monopoles d'état tels que les entreprises de distribution spécialisées dans la vente et de l'expédition des importations ont été fermées et des concessions accordées aux sociétés privées. En 1991, un total de 131 entreprises devaient être privatisées. Dans le cadre de ce programme, la société nationale des hydrocarbures dont l'état avait jusqu'alors le monopole a été liquidée et remplacée par une entreprise mixte à laquelle participe l'Etat et un consortium d'entreprises étrangères. Plusieurs

entreprises de plus petite taille ont été mises en liquidations ou fermées. Toutefois, la mise en oeuvre du programme de privatisation a été gênée par l'insuffisance de la demande des investisseurs n'appartenant pas au secteur des industries extractives.

Le gouvernement a gardé la propriété et le contrôle du secteur des industries extractives, sa participation allant de 49 à 51% , le reste étant détenu par des sociétés minières étrangères. Le plus gros producteur de bauxite, la Compagnie des Bauxites de Guinée, est, par exemple, détenue à 49% par l'Etat, et à 51% par la société américaine, Halco Mining. L'Etat détient également 40% de Friguia, une société d'extraction de bauxite et de raffinage, en partenariat avec un consortium de cinq compagnies minières multinationales. Les investisseurs étrangers ont été encouragés à exploiter de nouvelles réserves minières. En 1992, l'Etat a libéralisé les réglementations régissant l'exploitation des mines de diamant afin d'encourager la participations des compagnies étrangères. Le Code des Investissements a été révisé en 1987 et a libéralisé les réglementations et procédures commerciales.

Les institutions financières du pays comprennent six banques commerciales mises en place en 1985 et 1986. Quatre de ces banques sont des filiales de banques Françaises, et l'une d'elle est une filiale d'une banque Marocaine. L'activité de ces banques se limite le plus souvent au financement à court terme et à des prêts à moyen et à long terme accordés parcimonieusement. Le taux de change est fixé chaque semaine dans le cadre d'une adjudication organisée par la banque centrale. Les importations sont soumises à autorisation d'importation. La remise de devises est soumise à des conditions restrictives et doit d'abord recevoir l'agrément de la Banque Centrale. Les activités en matière de commerce extérieur sont encore assez réglementées. Les importateurs doivent s'acquitter d'un tarif douanier représentant jusqu'à 25% de la valeur de la marchandise et l'équivalent en monnaie locale des devises exigées lors de la demande d'importation.

Les mesures de réforme ont eu des effets favorables sur le développement du secteur privé du pays. Toutefois, en l'absence des mesures d'appui institutionnel adéquates, l'accroissement du nombre des entreprises et de la production des biens finis continue à ne progresser que lentement.

Guinée-Bissau: Avec une population de près d'1 million d'habitants, la Guinée-Bissau a une économie dominée par l'agriculture sous forme d'agriculture de subsistance et représentant près de la moitié du P.I.B. Ses produits primaires sont la noix de cajou, le riz, l'arachide et le coton. La vente de licences de pêche côtière constitue une source importante de recettes publiques. Le secteur industriel est très restreint et représentait 16% du P.I.B. en 1992. A l'exception de l'industrie du bois, la production est orientée vers le marché local. Les plus grandes entreprises manufacturières appartiennent à l'Etat, comme la brasserie d'Etat, ou sont des partenariats associant l'Etat et des entreprises et investisseurs privés, et ont généralement pour activités l'agro-transformation, notamment la transformation du riz, la production d'huiles végétales, la fabrication de savon et d'aliments pour les animaux. En 1979, une usine de montage a été ouverte pour une production annuelle de 500 voitures à l'intention du marché local. Le reste du secteur industriel comporte de très petites unités de fabrication de briques, de production de jus de fruits, de boissons non alcoolisées et de fabrication de matières textiles. La quasi-totalité des machines, du combustible et de la plupart des produits alimentaires requis, doit être importée. Les ressources minérales du pays n'ont pas encore été exploitées mais des travaux de prospection des gisements de bauxite et de pétrole off-shore sont en cours. Les exportations de la Guinée-Bissau se limitent à l'arachide, au bois d'oeuvre, à la noix de palme et aux produits de la pêche.

En 1987, les pouvoirs publics ont adopté un programme d'ajustement structurel avec l'aide financière de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire. Dans le cadre de ces mesures de réformes, des démarches ont été entreprises dans le but de libéraliser les échanges, les exportateurs ont été

autorisés à garder 50% de leurs recettes d'exportation afin de les utiliser pour les importations autorisées. La concession de licences d'importation a été simplifiée et, à l'exception des biens de luxe, les licences d'importation sont concédées automatiquement. Une réforme de la structure tarifaire est également en cours. Il a été adopté un taux de change du Peso Bissau-Guinéen souple, et un système d'adjudication de devises a été introduit, comblant ainsi le fossé qui existait entre les taux de change officiel et parallèle.

En 1991, il a été adopté un décret instaurant la privatisation des entreprises publiques non rentables. Pour la phase initiale, 9 entreprises publiques ont été retenues dont la brasserie nationale et une société de pêche. Une réforme du secteur financier est également à l'étude et les pouvoirs publics ont annoncé la création de nouvelles banques ainsi que la légalisation des bureaux de change. Dans le cadre de ces mesures, la liquidation du Banco Nacional de Credito est envisagée pour un proche avenir.

La réalisation de l'objectif d'auto-suffisance alimentaire fait partie des priorités que se sont fixées les pouvoirs publics. D'importantes affectations financières ont été entreprises afin de renforcer les secteurs industriel et commercial. Dans un premier temps, la transformation sur place du sucre, du coton et du tabac doit être réalisée. L'expansion de la flotte de pêche du pays et le développement de l'industrie du tourisme qui sont projetées devraient accroître le volume des recettes en devises du pays. Toutefois, la mise en oeuvre de ces projets dépendra essentiellement de la capacité des pouvoirs publics à mobiliser des fonds en vue d'investissements. Toutefois, les arriérés de l'Etat qui constituent la dette extérieure sont, à cet égard, une contrainte majeure.

Sierra-Léone: En dépit du volume considérable des ressources minières, l'économie du pays est caractérisée par d'énormes déficits budgétaires, l'inflation, la faiblesse des infrastructures, et l'accumulation d'importantes dettes extérieures entre les années 1970 et 1980. Dans les années 1990, un conflit interne de trois années a épuisé les ressources du pays et créé un climat défavorable aux investissements.

En 1989, des mesures ont été prises pour stabiliser l'économie, exercé une discipline en matière fiscale et promouvoir le développement du secteur privé. Dès le début des années 1990, les contrôles de prix, des biens et services ont été supprimés de même que les restrictions sur les taux d'intérêt. L'ouverture de bureaux de change a été autorisée et des taux de change de devises suivant les cotations du marché sont utilisés. Dans le but de libéraliser les échanges, les réglementations en matière de licences d'importation ont été supprimées.

En 1993, un programme de privatisation a été suivi, en vue de la cession d'entreprises publiques choisies, notamment dans les sous-secteurs du raffinage et de la commercialisation des hydrocarbures, des assurances et de l'hôtellerie. La restructuration et la modernisation des entreprises publiques sont également prévues. Les pouvoirs publics ont exprimé leur volonté de promouvoir la croissance du secteur privé en renforçant la capacité du secteur financier à octroyer du crédit aux entreprises. Afin d'améliorer le climat en faveur du développement du secteur privé, les pouvoirs publics ont également lancé une réforme du cadre juridique et des réglementations commerciales. En 1994, une nouvelle loi sur les industries extractives a été promulguée afin d'encourager les compagnies étrangères à participer à l'exploration et l'extraction des ressources minières, et plusieurs conglomérats miniers étrangers ont reçu des concessions leur permettant d'exploiter des mines de diamants et d'or et d'autres minerais de même nature.

En dépit des mesures de libéralisation et des réformes instaurées, la croissance des entreprises du secteur privé et des produits finis progresse lentement et reste marginale, en grande partie en raison de l'appui institutionnel inadéquat pour les entreprises locales.

Libéria: Depuis 1989, l'économie du pays a été la proie de la guerre civile qui a divisé le pays en deux, et provoqué l'interruption momentanée de la production: dans la majorité des secteurs économiques, et entraîné la destruction massive des biens de production. On estime que près de la moitié des 2,6 millions d'habitants a fui le pays. En dépit d'un accord de paix intervenu au début de l'année 1994, les combats ont repris et se poursuivent.

Le gouvernement de transition du pays a établi un programme de réformes économiques afin de réaliser un redressement rapide de ce pays déchiré par la guerre. Toutefois, en raison de la persistance des hostilités et du climat d'incertitude politique dans lequel et plongé le pays, la mise en oeuvre de ce programme est différée. A court terme, l'accent est mis, dans le cadre de ce même programme, sur la mise en place de structures sanitaires et éducatives et d'abris. L'ampleur de l'effort de reconstruction dépendra en grande partie de la disponibilité de financements externes.

Mauritanie: L'économie du pays repose sur l'agriculture de subsistance, l'élevage traditionnel, la pêche et l'exploitation minière. La production agricole subit de fortes variations et la satisfaction de la majorité des besoins alimentaires continue à être assurée par les importations. Depuis 1983, la pêche a été la principale source de revenu, mais dès le début des années 1990, le vieillissement de la flotte de pêche et la sur exploitation des fonds marins ont eu raison de la production halieutique. La Mauritanie détient des gisements de fer de haute qualité qui, en 1990, représentait 12% du PIB. Toutefois, en raison de la baisse de la demande mondiale et des cours du minerai de fer, dès la fin des années 1980, la contribution du secteur d'exploitation du minerai de fer dans le PIB est en recul. Les incertitudes climatiques du pays, les fluctuations des cours mondiaux du minerai de fer et les troubles civils de ces dernières années ont accentué le degré de volatilité et d'incertitudes pesant sur l'économie du pays. La petite taille du marché et le caractère inadéquat de l'infrastructure ont également gêné la croissance industrielle. Le secteur manufacturier est limité à la transformation des produits de la pêche et à la production d'une gamme limitée de produits chimiques et d'objets en plastique, de produits métallurgiques et métallique ainsi que la production de matériaux de construction.

Depuis 1984, le pays a adopté une succession de programmes d'ajustement structurel préconisés par le F.M.I. et la Banque Mondiale. En 1985, de nouvelles mesures économiques et financières ont été adoptées et suivies du programme d'ajustement structurel de 1989-91 et la Facilité Elargie d'Ajustement Structurel de 1992-95.

Le programme de réforme de 1985-89, visant à assurer la stabilité macro-économique et transférer l'économie du secteur public vers le secteur privé. Pendant le Programme de Consolidation, couvrant la période 1989-91, la privatisation et la restructuration des entreprises publiques, de même que la libéralisation des prix et le système des changes ont fait l'objet de priorités. Le nouveau code des investissements est favorable aux nouveaux investissements, tant étrangers que locaux. Conformément aux termes de la Facilité Elargie d'Ajustement Structurel actuellement mise en oeuvre pour la période 1992-95, le programme accorde une importance particulière à la restructuration du secteur public, et à la cessation des monopoles d'état. Cependant, à cet égard, peu d'appui institutionnel a été apporté. Parmi les entreprises publiques devant être vendues dans un proche avenir, la SIMAR, qui est une entreprise de pêche, la SMCPP, une société de production pétrolière, et la SMCP, qui est une entreprise de pêche à vocation exportatrice. Les pouvoirs publics encouragent la participation des investisseurs étrangers au processus de privatisation.

Pour promouvoir les investissements, tant nationaux qu'étrangers, un nouveau Code des Investissements a été adopté en 1989. En outre, deux autres réglementations intéressant les investissements dans des secteurs bien spécifiques ont été rendues publiques: le Code des Pêches

Maritimes et le Code des Hydrocarbures de 1988. Le Code des Investissements (Décret n° 89.013) établit le cadre et les conditions d'investissements et prévoit des garanties et incitations. Ce même Code établit la Commission Nationale des Investissements qui sélectionne les plus importantes promesses d'investissements et identifie les domaines prioritaires pour lesquelles des incitations sont offertes, notamment, aux petites et moyennes entreprises; la production à vocation exportatrice, la mise en relief de la valeur des ressources internes et la création d'entreprises en-dehors de la capitale figurent parmi les points traités. Les investisseurs étrangers reçoivent le même traitement que les investisseurs locaux et le rapatriement de leurs bénéfices est garanti. Le code énumère les abattements fiscaux, notamment les exemptions proposés dans certains cas, dans les secteurs prioritaires identifiés. Dans le but de réduire l'intervention de l'Etat dans le secteur bancaire, les pouvoirs publics ont vendu leur participation minoritaire à trois banques en 1992-93. La restructuration financière de deux banques nées de l'association de l'Etat et de partenaires étrangers est en cours. L'Union de Banques de Développement, qui est un institution publique, a été fermée et mise en liquidation.

La diversification économique est visée au travers de programmes mis sur pied dans trois secteurs importants, à savoir la pêche, l'agriculture et les mines. La pêche industrielle qui avait été, dans les années 1980, un secteur de pointe, a pâti du vieillissement de sa flotte dont, par moments, un tiers seulement était en opérations. La manière effrénée dont la pêche a été pratiquée a encore réduit la production. La modernisation de l'industrie de la pêche est l'une des priorités des pouvoirs publics, notamment le renouvellement de la flotte de pêche grâce à de nouveaux investissements et une gestion améliorée afin d'accroître les recettes d'exportations du secteur. Le secteur agricole traditionnel qui emploie environ 65% de la population ne satisfait que 35% de la demande alimentaire locale du pays. Les pouvoirs ont fait des investissements majeurs dans la Vallée du Fleuve Sénégal afin d'accroître la diversification des cultures. Il est également prévu d'intensifier la production agricole par le biais de la libéralisation des prix des produits agricoles et de l'amélioration de l'efficacité de l'organisme de commercialisation des produits alimentaires et les services de vulgarisation agricole. La diversification du secteur minier par l'exploitation, outre celle du minerai de fer, des gisements des autres minerais. En 1992, les pouvoirs publics se sont associés à une société minière Australienne dans le domaine de la production aurifère. Les explorations pétrolières off-shore devaient reprendre après avoir été interrompues en 1993.

Les mesures de réforme et les réorientations politiques ont eu un impact favorable sur le développement du secteur privé, et il est à prévoir que le nombre de telles entreprises s'accroîtra sensiblement dans un proche avenir. Toutefois, l'appui institutionnel nécessaire à de telles réalisations est très limité.

Niger: Le Niger est un pays Sahélien sans littoral dont près de 95% de la population est occupée dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. Le pays est le troisième producteur mondial d'uranium et, dans les années 1970, les exportations d'uranium ont stimulé l'essor de l'économie. Au début des années 1980, la chute des cours de l'uranium a entraîné des réductions importantes de la production et la part de la production d'uranium est tombée à 8% du P.I.B. en 1986 contre 12% en 1980.

Le Niger a adopté des réformes économiques au début des années 1980, alors que la baisse des cours de l'uranium avait grandement réduit les recettes en devises du pays. Des sécheresses périodiques se sont ajoutées aux problèmes économiques du pays. Dans le cadre du mécanisme d'ajustement structurel du F.M.I., et depuis 1988, le mécanisme élargi d'ajustement structurel, des mesures de réformes initiales visent à restructurer et réduire la taille du secteur public et à améliorer la performance des services publics. Grâce à la libéralisation des prix et à des mesures d'encouragement, la participation du secteur privé est stimulée.

En 1987, sur un total de 54 entreprises à privatiser, les pouvoirs publics en ont identifié 22. Le Programme de 1990 a amplifié la portée du processus de privatisation et identifié 38 entreprises à céder, et 16 autres à liquider ou à fermer¹⁴. Le processus de privatisation est assez lent, bien qu'un certain nombre d'entreprises de plus petite taille aient été fermées. En 1994, l'Etat a réduit ses parts dans l'entreprise d'électricité, NIGERELEC, de 95 à 51%. Des actions ont été offertes aux employés de l'entreprise et au public. En 1994, le nouveau gouvernement a révisé l'ampleur de la privatisation en passant de 30 à 15 entreprises privatisées.

Le nouveau Code des Investissements renferme un train de mesures incitatives, notamment:

- des Privilèges Promotionnels Spéciaux valables 10 ans accordés aux personnes morales, notamment l'exonération des taxes et droits imposés sur le matériel importé, et l'exonération fiscale pendant la phase pré-opérationnelle.
- des Privilèges Conventionnels Spéciaux accordés aux sociétés ayant investi pour un montant de 2 milliards de Francs CFA et employant un minimum de 400 personnes. Ces mesures d'encouragement comportent des Privilèges Promotionnels Spéciaux et l'exonération à 50% des taxes et autres droits.
- Le transfert des bénéfices et autres recettes par des investisseurs étrangers et traitement égal pour les nationaux.

En 1990, en raison de ses difficultés financières, la Banque de Développement de la République du Niger (BDRN) appartenant à l'Etat, a été liquidée et une nouvelle banque commerciale privée a été créée. Avec la fermeture de la BDRN, les pouvoirs publics se sont désengagés du secteur bancaire. La nouvelle banque est dirigée par la Société Tunisienne de Banques qui détient 25% du capital, avec la participation de plusieurs autres banques étrangères au capital de la banque. La part du secteur privé Nigérien est de 25%. Il y a cinq autres banques commerciales privées opérant dans le pays.

Les réformes structurelles ont également été axées sur le secteur agricole, mettant l'accent sur l'accroissement de la production agricole par l'irrigation et un programme de lutte contre la désertification. La diversification des cultures ont pour but d'accroître l'auto-suffisance nationale et la production des produits d'exportation tels que oignons, ail et niébé.

L'uranium est le produit d'exportation le plus important du pays. En 1990, les pouvoirs publics ont adopté des politiques tendant à améliorer l'efficacité en réduisant les coûts de production de 26%, grâce au licenciements massifs effectués par deux grandes entreprises, à savoir: Cominak et Somair. Le pays détient d'autres ressources minérales telles que l'étain et le pétrole, qui sont actuellement évaluées par un consortium de sociétés pétrolières étrangères en vue de leur exploitation.

En dépit de ces mesures de réformes, il y a eu peu de croissance des entreprises du secteur privé ou de la production du pays, en l'absence de mécanismes d'appui institutionnel.

Afrique Centrale

Tchad: L'agriculture de subsistance occupant 85% de sa population, le Tchad se classe parmi les pays aux revenus les plus bas au monde. Presque deux décennies de guerre civile, une rude sécheresse, une infrastructure sous-développée et la situation de pays sans littoral sont la cause du bas niveau de développement économique. Le Tchad, dont la part du secteur industriel ne représente que

7% du P.I.B., fait partie des pays les moins industrialisés. Le secteur manufacturier repose sur la transformation du coton et la plus grande entreprise industrielle du pays est l'entreprise publique Cotonchad, qui achète les récoltes de coton d'environ 200.000 agriculteurs. Parmi les autres activités manufacturières, il y a l'agro-transformation, la production de boissons sans alcool, les produits finis en matière textile et le montage de bicyclettes. La majorité de la population active est employée par des entreprises publiques et le secteur privé est réduit. Environ 80% des recettes d'exportations proviennent de la culture du coton.

Les entreprises publiques ont dominé la production et la transformation du coton, du sucre, la fabrication de matériel agricole, de matières textiles, et ont, en outre, opéré dans les domaines de l'aéronautique, des assurances et des infrastructures. Dans le cadre des réformes économiques, les pouvoirs publics envisage de privatiser ou mettre en liquidation toutes les entreprises publiques. Dès 1994, sous l'égide de la Banque Mondiale, plusieurs privatisations ont été achevées, souvent par la fermeture des entreprises. Certaines activités, qui étaient auparavant réservées au pouvoirs publics, sont également devenues accessibles au secteur privé. Ainsi, en 1990, l'Office de Commercialisation du Riz a été dissout, une manufacture de textile a été fermée et ses actifs vendus; en 1992, l'Office des Carrières, qui était sous la tutelle du Ministère des Mines, a été supprimé.

Il faut espérer que les investissements étrangers joueront un rôle important en matière de croissance économique et industrielle et que des politiques libérales seront adoptées. Les investissements, tant étrangers que locaux, sont réglementés par le Code des Investissements de 1986 qui autorise les étrangers à être propriétaires à 100%, sauf dans les industries qui relèvent de la sécurité nationale ou qui sont d'importance stratégique. Les investisseurs étrangers sont également autorisés à participer à l'effort de privatisation du pays, et aucune discrimination n'est faite entre le capital local et le capital étranger. Les investisseurs étrangers peuvent demander à bénéficier d'incitations spécifiques qui doivent être négociées avec les pouvoirs publics. Il n'y a pas de restrictions au rapatriement des bénéfices et d'autres recettes par les étrangers. Jusqu'ici, les investissements étrangers au Tchad sont le fait de quelques opérateurs économiques Français, Nigériens, Libanais, et Grecs. Les plus gros investissements sont des participations d'investisseurs étrangers au capital des entreprises publiques telles que l'entreprise de télécommunication, la société d'assurances, la compagnie aérienne, la chaîne hôtelière et Cotonchad, qui est en partie propriété d'investisseurs Français.

La libéralisation de la politique commerciale du Tchad se poursuit dans le cadre de l'U.D.E.A.C. En 1991, les pays-membres de l'U.D.E.A.C. ont convenu d'un programme commun de libéralisation des échanges comportant la réduction des restrictions quantitatives et des tarifs douaniers. Un nouvel impôt sur le chiffre d'affaires a remplacé les taxes à l'importation et la prise de licences d'importation a également été libéralisée.

Le secteur financier comprend trois banques commerciales, deux d'entre elles étant des filiales de banques Françaises et la troisième étant à participation Suisse. Les Chèques Postaux et la Banque de Développement du Tchad qui vient d'être réouverte appartiennent à l'Etat. La Banque de Développement donne la priorité au financement des petites et micro-entreprises du secteur informel.

Dans le cadre de la facilité d'ajustement structurel du F.M.I., les pouvoirs publics ont procédé, en 1987, à une grande restructuration du secteur cotonnier. Dans le but de réduire les coûts d'exploitation, plusieurs filatures de coton ont été fermées, avec les licenciements de personnel y faisant suite; la dette a été réduite d'un tiers; la rentabilité des opérations de ramassage et de commercialisation a été améliorée. Dans le secteur pétrolier, un consortium de sociétés pétrolières multinationales effectue des opérations d'explorations des réserves potentielles de pétrole dans le Sud du Tchad. Avec l'exploitation de ces réserves, le pays compte devenir auto-suffisant d'ici l'an 2000.

En dépit des mesures de réforme entreprises, le développement du secteur privé est lent et marginal, et repose en grande partie sur les investissements étrangers, tandis que les entreprises locales ne bénéficient que de peu d'appui institutionnel.

Burundi: L'agriculture de subsistance occupe plus de 90% de la population du pays. Le Burundi a une forte densité de population qui, avec le taux élevé de croissance démographique, contribue à l'élévation du chômage. En 1991, le secteur industriel représentait 15% du P.I.B. Le secteur manufacturier est dominé par les cultures du café et du thé, outre un relativement petit nombre d'industries exploitant les produits de consommation courante tels que les matières textiles, de même que la raffinerie de sucre et la fabrication métallique. En 1991, le café représentait 81,1% des exportations du pays et la fluctuation des cours mondiaux a entraîné la volatilité des recettes en devises du pays¹³.

Depuis 1986, le Burundi applique des programmes d'ajustement structurel axés sur la réforme du secteur public. Jusqu'en 1991, les pouvoirs publics ont dominé la plupart des économies par le biais des entreprises publiques, notamment en matière de production de café et de thé et d'importation de biens de consommation. Depuis la période 1990-1991, toutefois, les pouvoirs publics ont autorisé les négociants étrangers à acheter le café directement auprès des entreprises productrices de café et l'entrée de sociétés privées dans les opérations de lavage du café qui étaient auparavant réservées aux pouvoirs publics. Le Burundi détient des gisements de minerais inexploités, notamment du nickel, du vanadium, de l'or et des phosphates, ainsi que d'autres minerais. L'absence d'infrastructures, et les coûts d'exploitation élevés qui en sont le corollaire, n'ont toutefois pas découragé une exploitation importante. Les investisseurs étrangers sont encouragés à participer à l'exploitation de ces secteurs.

Les incitations à investir sont issues du Code des Investissements de 1979 qui a été amendé en 1989. Le Code prévoit un accroissement des incitations fiscales offertes aux industries de substitution aux importations et un statut prioritaire spécial à la production à vocation exportatrice. En 1992, le gouvernement a adopté une législation visant à créer une zone franche industrielle couvrant l'ensemble du territoire assortie d'importantes incitations fiscales à l'attention des investisseurs étrangers. Si les pouvoirs publics autorisent la participation d'investisseurs étrangers, particulièrement en matière de production à vocation exportatrice, ils n'autorisent qu'un rapatriement de 50% des bénéfices. En 1994, la Compagnie de Développement Industriel du Burundi (CDIBU) a été créée. L'objectif de cette institution, qui est gérée par le Directeur du Centre pour le Développement de l'Industrie, est de fournir des informations aux entrepreneurs sur les sources de financement, de coordonner la préparation des études de projet, et de former les employés des nouvelles entreprises de commerce.

Les mesures de réformes mises en vigueur ont accru, au cours de ces dernières années, le rôle du secteur privé. Toutefois, le développement du secteur privé a peu bénéficié de l'appui et des mécanismes institutionnel, et à ce jour, les effets de ces mesures sur la production industrielle du secteur privé ont été très modestes.

République Centrafricaine: L'agriculture de subsistance occupe environ 60% de la population de la République Centrafricaine, pays peu peuplé, sans littoral. Les luttes politiques, les dures conditions climatiques entrecoupées de fréquentes périodes de sécheresse, l'érosion du sol et le sous-développement des infrastructures constituent des contraintes majeures au développement économique. Le secteur manufacturier du pays représente environ 8% du P.I.B. et consiste essentiellement en production à petite échelle dans les domaines du traitement alimentaire, du textile et des cuirs et peaux. Toutefois, l'or et les diamants sont exploités dans le pays, de même que les pierres calcaires, le minerai de fer et l'uranium. Le pays exporte du coton, du café, du tabac, de l'or et des diamants. Au

milieu des années 1980, confronté à de profonds déséquilibres fiscaux et dans les transactions courantes, le pays a mis en oeuvre des mesures de stabilisation et déployé des efforts afin de libéraliser l'économie.

Le Code des Investissements de 1988 offre une vaste gamme d'incitations et de garanties aux opérateurs économiques Centrafricains. Un traitement fiscal et douanier à des conditions préférentielles est accordé aux petites et moyennes entreprises qui ont une majorité de capitaux et de cadres Centrafricains, et un capital de moins de 100 millions de Francs CFA, et moins de 5 employés. Les mesures incitatives comportent une exonération fiscale de 2 à 5 ans. En même temps, le Code prévoit certaines restrictions sur les nouveaux investissements. Les entreprises privées ne peuvent être créées qu'avec une autorisation préalable dans les secteurs où opèrent les entreprises publiques, et elles sont tenues de s'acquitter d'une indemnité. Les investissements étrangers sont également réglementés par le Code de 1988 qui garantit le rapatriement des bénéfices et des incitations fiscales pour les activités menées dans les secteurs de valeur ajoutée. Toutefois, l'Investissement Etranger Direct, est en baisse. Plus de 50% de ces investissements sont originaires de France, notamment les petites entreprises et les grandes sociétés en association avec le Gouvernement Centrafricain dans les entreprises de construction d'infrastructures. Des sociétés Françaises détiennent une participation majoritaire dans les sociétés nationales de téléphone, de distribution d'eau, et d'achat du coton, ainsi que de production et de distribution d'électricité, d'assurances et d'expédition maritime.

La République Centrafricaine est membre de l'UDEAC qui, depuis sa création en 1964, vise l'harmonisation des politiques fiscales, tarifaires et budgétaires des Etats-Membres. Toutefois, la réduction des tarifs douaniers et des restrictions commerciales reste, pour une grande part, inachevée. En 1994, les négociations ont repris dans le but d'accélérer la mise en oeuvre de ces mesures. La croissance des investissements et de la production dans le secteur privé a peu progressé au cours de ces dernières années et il n'y a pratiquement pas eu de fonctions institutionnelles.

Guinée Equatoriale: L'agriculture occupe 55% de la population dans ce pays où la culture de subsistance prédomine, à côté de la production de cacao et de café à vocation exportatrice. En 1989, les pouvoirs publics ont introduit des réformes économiques visant à stabiliser et diversifier l'économie. Des mesures ont été adoptées pour améliorer les politiques budgétaires, et augmenter le volume des recettes, notamment grâce à l'exploitation de nouvelles réserves de pétrole et de gaz. Les réformes tendaient à accroître l'auto-suffisance alimentaire en diversifiant la production agricole pour passer de la culture du cacao à la culture d'autres produits vivriers, en faisant exploiter les réserves de pétrole et de gaz par un consortium de sociétés pétrolières étrangères, en réformant les entreprises publiques et en restructurant le secteur financier, ainsi qu'en diversifiant les exportations, à savoir non seulement de cacao mais aussi d'autres produits d'exportation, en particulier le bois et le pétrole. Le développement du secteur privé a été stimulé par l'introduction d'un cadre juridique pour les activités du secteur privé. Les contrôles de prix ont été progressivement réduits et la législation du travail a été libéralisée. Des efforts sont déployés afin d'améliorer la situation financière des entreprises publiques bien que leur privatisation n'ait pas encore été entreprise.

Les politiques récemment mises en oeuvre en matière de développement du secteur privé et de croissance des entreprises dans ce pays, ont eu bien peu d'impact en raison de l'absence d'appui ou mécanismes institutionnels.

Rwanda: Le pays comptait en 1993 une population estimée à environ 8,2 millions d'habitants. L'agriculture, qui est l'épine dorsale de l'économie et représente près de la moitié du P.I.B., occupe 93% de la population totale. En 1990, plus de 81% des recettes d'exportations étaient tirées de la vente de thé et de café Arabica. Le secteur manufacturier, de petite taille, comprend 30 entreprises

manufacturières produisant des biens de consommation de base pour la consommation interne, tels que bière, boissons non alcoolisées, cigarettes, ciment et matières textiles. Ces entreprises dépendant de l'importation de machines et de composants.

La priorité des pouvoirs publics a été de parvenir à l'auto-suffisance alimentaire et à la diversification des exportations fortement concentrées sur le thé et le café. Le renforcement du secteur manufacturier est visé et un accent particulier est mis sur le développement des petites et moyennes entreprises. Depuis le milieu des années 1980, des réformes ont été adoptées dans le cadre de programmes d'ajustement structurel en vue de renforcer le secteur privé et de libéraliser le système commercial. Des mesures administratives ont été adoptées afin de faciliter la formation d'entreprises privées; les prix ont été libéralisés pour un vaste éventail de biens, et les mesures protectionnistes ont été réduites. Il s'agissait d'entreprendre une réforme du vaste secteur public du pays, qui comporte 62 entreprises publiques, notamment les services publics, des sociétés d'import-export et des entreprises de distribution, soit par le biais de mises en liquidation soit par leur restructuration et privatisation. Les monopoles d'Etat ont également été progressivement ouverts à la participation du secteur privé. Les investissements étrangers ont été encouragés par les pouvoirs publics, et des incitations spéciales ont été accordées à la production à vocation exportatrice. En 1990, le Franc Rwandais a été dévalué de 40% afin d'accroître le volume des exportations du pays.

Le système financier du pays était étroitement contrôlé par la Banque Nationale du Rwanda qui réglait les taux d'intérêt et les capitaux prêtables par les trois banques commerciales du pays. La Banque Nationale du Rwanda, propriété de l'Etat, consent des conditions de faveur lors de l'octroi de crédit aux projets prioritaires et vise le soutien aux petites et moyennes entreprises.

La terrible guerre civile, qui a débuté en Octobre 1990, a eu un impact désastreux sur l'économie du pays, et a entraîné de lourdes pertes de vie et de destruction de propriété. A la fin de la guerre au milieu de l'année 1994, la guerre civile et les troubles ont occasionné un nombre énorme de pertes de vie, dont le massacre d'un million de personnes et un grand nombre de réfugiés estimé à deux millions. La production de thé et de café a été arrêtée, tandis que les infrastructures ont été en grande partie détruites. L'industrie du tourisme, seconde grande source de recettes en devises, après le café et le thé, est complètement interrompue.

Le plan de redressement pour la période 1995-96 qui bénéficie de l'appui financier de plusieurs pays donateurs, a pour objectif le redressement des infrastructures de base et la production agricole et industrielle qui, en 1994, a baissé de 50% par rapport à 1989. En matière de reconstruction, les pouvoirs publics visent l'accroissement de la participation du secteur privé et la privatisation de Rwandex, monopole d'Etat en matière de minoterie et seul exportateur de café. Des investisseurs étrangers sont recherchés pour participer à la privatisation de Rwandex et apporter les fonds nécessaires à la reconstruction des structures de transformation endommagées par la guerre. L'entrée des entreprises privées dans le secteur de la transformation du café doit également mettre fin à l'ancien monopole de Rwandex.

Sao Tomé et Príncipe: Le pays est composé de deux grandes îles, Sao Tomé et Príncipe, situées à 340 km de la côte du Gabon, et comptait 133.000 habitants selon les estimations de l'année 1993. La population est en grande partie occupée dans les secteurs de l'agriculture de subsistance et de la pêche. L'économie dépend de la production de cacao, qui est en déclin depuis les années 1980. (En 1991, le volume des exportations de cacao s'élevait à 5000 tonnes contre les 30.000 tonnes du début des années 1960). La production de cacao étant fortement concentrée, près de 90% des besoins alimentaires du pays sont importés, ainsi que d'autres biens finis et du combustible. Le secteur manufacturier est très restreint et se limite à la production de bière, à la transformation de poissons et

de crevettes, et la fabrication des matières textiles. La vente de droits de pêche est une importante source de recettes publiques pour le pays.

Depuis la fin des années 1980, dans le cadre du programme d'ajustement structurel préconisé par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire, les pouvoirs publics ont adopté des mesures tendant à restructurer l'économie et à rééchelonner le niveau relativement élevé de la dette du pays. Les dépenses publiques ont été réduites du fait des mesures de rigueur budgétaire appliquées dans la fonction publique. Au début des années 1990, la transformation de l'économie à planification centrale en économie de marché a été engagée. Les propriétés foncières privées expropriées dans les années 1970 ont été distribuées à des exploitants agricoles privés et des possibilités de financement sont offertes pour l'achat de matériel agricole et le développement d'infrastructures rurales. En 1994, la privatisation des brasseries et des hôtels appartenant à l'Etat a été entamée. Le secteur financier a été développé grâce à la création du Banco Internacional de Sao Tomé e Príncipe, en partenariat avec l'Etat et deux banques Portugaises.

Les pouvoirs publics ont dévalué à plusieurs reprises la monnaie locale, la dobra, puis ont établi un système de parité mobile par-rapport au dollar. En 1994, la dobra a été mise en flottaison. Les subventions de l'Etat sur le combustible ont été supprimées et les prix ont été relevés aux niveaux internationaux. Les pouvoirs publics ont également adopté des réglementations visant les investissements étrangers directs et à proposant d'importantes incitations aux investisseurs dans le secteur du tourisme, notamment l'autorisation d'acquérir des biens immobiliers et de jouir de trêves fiscales.

Toutefois, les perspectives de développement économique de la situation du pays sont fortement entravées par la lourde dette extérieure du pays et par les arriérés du service de sa dette. L'aide étrangère, essentiellement sous forme de subventions, continue à jouer un rôle important dans l'acquisition de recettes du pays.

Zaïre: Depuis la fin des années 1980, la crise politique, l'hyperinflation, la rapide dépréciation de la monnaie locale et l'augmentation constante des arriérés de paiement de la dette extérieure aux institutions internationales de prêt, sont la cause de la profonde détérioration économique du pays. En 1993, le F.M.I. a suspendu tout financement pour le pays en raison des arriérés. En 1994, la situation politique s'étant progressivement stabilisée, les pouvoirs publics ont tout mis en oeuvre pour encourager l'arrivée d'investisseurs étrangers pour la relance de la compagnie minière nationale, la Gécamines. Un sous-financement chronique de la mine et des infrastructures de la région ont non seulement entraîné une chute notoire des activités minières, mais aussi une augmentation sensible des coûts de production. Toutefois, la capacité du pays à attirer les investissements étrangers pour exploiter ses abondantes ressources minérales dépendra essentiellement de l'amélioration substantielle de la stabilité politique et du climat général requis pour de tels investissements.

Afrique de l'Est

Ouganda: Depuis 1987, l'Ouganda a adopté des Programmes d'Ajustement Structurel préconisés par la Banque Mondiale et le F.M.I. Rien n'a été négligé pour parvenir à une stabilité économique et à la diversification de la production et des exportations. Dans le cadre de la libéralisation économique, les pouvoirs publics ont supprimé les contrôles de prix et les restrictions aux transactions en devises sur le compte courant. En 1993, le gouvernement a mis fin à l'obligation de prise de licence pour le commerce et l'a remplacée par un système de certification commerciale qui simplifie les procédures d'importation. La réforme sur les changes a légalisé la création de bureaux de change habilités à faire le commerce des devises. La nouvelle législation sur les changes permet

également aux exportateurs de garder les recettes en devises qui sont requises pour les exportations. L'ancien taux de change fixe a été remplacé par un taux de change fixé par les cours du marché déterminé lors d'adjudications hebdomadaires.

La réforme du vaste secteur public est visée par fait l'objet du programme de privatisation progressive. Environ 3000 biens fonciers, qui avaient été confisqués par l'ancien gouvernement, ont été rendus à leurs anciens propriétaires et le reste des biens fonciers confisqués devant être rendus à leurs propriétaires avant 1994. Plusieurs entreprises industrielles ont été identifiées en vue de leur privatisation, soit par le biais de la mise en liquidation soit par leur fermeture, ou encore par vente au secteur privé. Cependant, la vente de telles entreprises a été reportée essentiellement en raison de l'état d'obsolescence de la plupart des usines et du manque d'acheteurs locaux. Les entreprises restant sous la tutelle de l'Etat sont tenues d'opérer dans le cadre d'un contrat-plan conclu avec les pouvoirs publics. L'Etat continue à apporter son appui financier aux entreprises publiques.

Le Code des Investissements qui a été adopté en 1991 remplace la Loi sur la Concession de Licences Industrielles de 1969 et améliore sensiblement les conditions d'entrée des investissements étrangers et prévoit des mesures d'incitation aux investissements dans des secteurs prioritaires à savoir: les industries de l'agro-transformation, du forage des puits pétroliers, de la transformation de la viande et du poisson, de la pâte à papier et du papier, des produits chimiques et de la verrerie, de la fabrication de machines, et dans le secteur bancaire et la promotion immobilière. Le Code des Investissements a également prévu la création de l'Office Ougandais des Investissements, structure dont la procédure à guichet unique permet la réception des demandes et l'enregistrement des investissements, rationalisant ainsi l'ancien système. Conjointement avec l'Association des Fabricants de l'Ouganda, l'Office encourage activement le formation de partenariats.

Une attention particulière est donnée au sous-secteur du coton, par le biais de mesures incitatives visant à accroître la production, la filature et la commercialisation du coton. La libéralisation du sous-secteur du café a été mise en oeuvre grâce à la suppression des obligations qui étaient faites aux exportateurs d'expédier le café par train jusqu'au port, et le mandat de l'Office Ougandais de Développement de la Culture du Café a été révisé.

En 1993, les pouvoirs publics ont pris des mesures pour réformer le système financier qui était dominé par la Banque Commerciale de l'Ouganda (UCB) appartenant à l'Etat. A part la UCB, il y a quinze banques commerciales dans lesquelles l'Etat a une participation, et trois banques de développement appartenant à l'Etat. L'ouverture du secteur bancaire à des banques privées a été conçue pour assurer une plus grande concurrence dans le secteur financier. Tout est également mis en oeuvre pour mettre en relief l'efficacité visé par le renforcement des fonctions réglementaires et d'encadrement de la Banque Centrale sur le système bancaire.

Ces mesures de réformes, de même que la plus grande stabilité qui prévaut, ont eu des effets très favorables sur le développement du secteur privé. Les mécanismes institutionnels, notamment en matière de crédit et de financement, se sont sensiblement améliorés. Il y a eu, ces dernières années, une augmentation considérable du nombre des entreprises du secteur privé et de la production industrielle.

Tanzanie: L'économie de la Tanzanie est dominée par le secteur agricole qui représentait, en 1993, 55% du P.I.B., et qui occupe essentiellement des petits exploitants, outre la culture extensive du sisal, du sucre, du thé et, dans une moindre mesure la culture du café. Le secteur manufacturier qui représentait 8,9% du P.I.B. en 1993, est dominé par l'industrie textile que se partagent des sociétés d'état et des sociétés à capitaux privés. L'agro-transformation, la fabrication de ciment, de produits

chimiques et la production de tôles ondulées se font sur place. La diversification du secteur manufacturier progresse lentement. Récemment, le secteur des mines a pris de l'ampleur, au fur et à mesure de l'exploitation des gisements d'or, de charbon, d'uranium de nickel, de fer, et de phosphates. Toutefois, la plupart des gisements de minerais du pays sont toujours inexploités.

Depuis 1986, la Tanzanie a entrepris des programmes de réforme visant une stabilisation macro-économique, l'amélioration du compte commercial et la réduction du rôle dominant des organismes publics qui avaient été mis en place par l'ancien gouvernement socialiste.

L'objectif du programme de privatisation est le transfert au secteur privé de 350 sur 400 entreprises publiques. Pendant les 5 premières années, dès 1993, 97 entreprises publiques ont été identifiées par les pouvoirs publics¹⁵. En 1992, la Compagnie Nationale d'Electricité, la Tanzania Electricity Supply Company a fait l'objet d'une cession. Dès 1993, la privatisation des six entités publiques de fabrication des cuirs était achevée, suivie de celle du secteur du bois, notamment des industries d'extraction de la pulpe à papier et les scieries. Pour 1994, il est prévu de privatiser les entreprises des secteurs pharmaceutique et mécanique. Le secteur touristique est également touché par la privatisation.

La Tanzania Tourist Corporation (TTC) société publique, projette de se défaire, au profit au secteur privé, des hôtels dont elle est propriétaire et d'axer ses activités sur la commercialisation et la promotion du tourisme. En 1989, la TTC a conclu avec des groupes hôteliers étrangers, notamment Allemand et Français, un accord pour la gestion des hôtels appartenant à l'Etat. Au cours des quelques à venir, la privatisation des différences offices de commercialisation agricole est aussi prévue et doit être entreprise sous la direction de l'Office Tanzanien du Sisal. Le programme de privatisation sera facilité par la création d'une Bourse des valeurs qui devrait voir le jour en 1994-95.

Dès 1993, le système de change a été remplacé par un système de flotant, fondé sur les mécanismes de marché. Le système de concession de licences qui était obligatoire en matière d'import/export, a été aboli par les pouvoirs publics, à l'exception de quelques postes tels que tout ce qui touche à la sécurité publique et à la sûreté. Le Code des Investissements prévoit des mesures incitatives à mettre en oeuvre dans des secteurs prioritaires choisis et crée, en général, des conditions favorables pour les investissements tant étrangers que locaux dans les secteurs agricole, manufacturier, minier et touristique. Les incitations à l'investissement comprennent une trêve fiscale de cinq ans, d'exonération des droits d'importation et des taxes sur les ventes imposées sur toutes les machines et tous les facteurs de production importés¹⁶. Le Code prévoit le rapatriement des bénéfices-jusqu'à 50%. Dans le but d'encourager les investissements étrangers directs dans le secteur minier, les pouvoirs publics ont assoupli l'obligation qui était antérieurement faite de participation majoritaire dans les projets d'exploitation minière, et approuvent entièrement les opérations financées par des capitaux étrangers.

La Loi de 1992 sur les Banques et les Institutions Financières a ouvert le secteur bancaire aux banques privées, notamment les banques étrangères. La Banque de Tanzanie fait office de banque centrale et délègue les services bancaires commerciaux à d'autres banques.

Le secteur formel privé en Tanzanie comprend environ 3000 entreprises de plus de 10 employés. Environ 55% de ces entités opèrent dans le secteur agricole, 10% dans le secteur

5

6

manufacturier et 35% dans les différentes activités de service. (Statistiques de 1993 sur le commerce national). Plusieurs associations d'opérateurs économiques appuient le développement du secteur privé, notamment la Chambre de Commerce de Dar Es Salaam, et la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Tanzanie. La Confédération des Industries Tanzaniennes représentent les plus importantes entités.

Les mesures de réforme et l'accroissement de l'appui institutionnel au secteur industriel Tanzanien ont eu des effets très favorables sur le développement du secteur privé du pays, notamment sur le nombre d'entreprises et l'augmentation de la production industrielle par ces mêmes entreprises. L'on s'attend à ce que ce processus s'accélère au cours des prochaines années.

Région de l'Afrique Australe

Botswana: Avec une croissance annuelle moyenne de 13% tout au long des années 1980, le Botswana a atteint un taux de croissance très satisfaisant. Pendant le début des années 1990, le taux de croissance a chuté sensiblement en raison, essentiellement, de l'affaiblissement du marché mondial du diamant qui représente 60% des recettes publiques et 80% des recettes d'exportations. L'augmentation du chômage et l'afflux de biens à bas prix en provenance d'Afrique du Sud accentuent le besoin de diversification de l'économie, singulièrement les secteurs manufacturier et touristique du pays.

Le secteur minier représente environ 40% du PIB du pays et sa croissance a été favorisée par les conditions favorables du marché mondial du diamant. La plus grande entreprise industrielle du pays est la Debswana, qui monopolise la production de diamants et qui est un partenariat appartenant à parts égales aux pouvoirs publics et à la société Sud-Africaine De Beers. Près des deux-tiers de la population est occupée dans le secteur agricole où prédominent l'élevage. Le sol hostile et les conditions climatiques rendent la production agricole difficile, la production ne satisfaisant qu'environ 10 à 12% de la demande locale. Le secteur manufacturier représentait environ 6% du P.I.B. en 1993 et son développement a été gêné par la petite taille du marché, avec une population de 1,3 millions d'habitants. La pénurie de main-d'oeuvre qualifiée et une infrastructure inadéquate de pays sans littoral ont également constitué des contraintes.

Depuis les années 1970, les pouvoirs publics ont favorisé le développement du secteur privé en utilisant leur arme en matière d'investissements, à savoir le Fonds de Développement Economique du Botswana et le Département de la Promotion du Commerce et des Investissements (TIPA). En outre, des organismes régionaux de développement ont été mis en place tels que le Projet de Développement Régional de Selebi-Phikwe (SDRDP), mis sur pied en 1989, concernant l'exploitation du cuivre et du nickel et visant le développement des petites entreprises, en mettant un accent spécial sur les exportations.

Le Fonds de Développement Economique du Botswana a été créée en 1970 pour faire office d'institution de financement du développement et joue un rôle actif en matière de promotion des investissements privés. La BDC cible les possibilités d'investissement intéressant les investisseurs nationaux et étrangers et fournit le capital social requis. Le financement de la BDC est assujéti à l'obligation, pour les investisseurs d'apporter une contribution de 25% au moins du capital social, et de s'assurer de la viabilité du projet et de ses retombées économiques pour le pays. Egalement, la BDC fournit aux prêteurs commerciaux les garanties requises. La BDC prête à des conditions commerciales et ses prêts sont remboursables en 5 à 12 ans. La BCD loue également des installations industrielles à un prix inférieur à ce qui est pratiqué sur le marché, offre son assistance en matière gestion et de techniques, de même que des conseils et un encadrement à l'intention des investisseurs. Au début des années 1990, la BDC a détenu une part du capital ou a accordé des prêts à près de 100 sociétés

commerciales. En 1990, la part de financement requise des investisseurs privés était montée à 50% au moins du capital social, et la BDC s'est efforcé d'avoir une participation dans une vaste gamme d'activités dans les secteurs manufacturier et des services.

Le TIPA a tout particulièrement centré ses efforts sur la promotion des investissements étrangers directs, en donnant la préférence à la fabrication à forte intensité de main-d'oeuvre et à haute valeur ajoutée. Les incitations accordées comprennent une trêve fiscale de cinq ans et des subventions pour l'achat de biens d'équipement ainsi que le remboursement de certains coûts de formation. Les mesures promotionnelles du Botswana en faveur de l'IED sont parmi les plus favorables en Afrique.

Le Centre de Technologie du Botswana (BTC) a été créé en 1993 pour la promotion du développement d'un marché local des valeurs. En 1994, la création d'une véritable Bourse des Valeurs du Botswana est projetée pour remplacer l'actuel système informel auquel peuvent être admises les sociétés commerciales. On doit s'attendre à ce que plusieurs entreprises publiques soient privatisées, lors d'une offre publique effectuée dans le cadre de la bourse locale des valeurs.

Les problèmes assaillant un vaste secteur public opérant à perte que connaissent bon nombre de pays Africains, ne sont pas la caractéristique du Botswana. Les grandes entreprises industrielles telles que celles qui ont le monopole de l'exploitation du diamant et du service public de télécommunication génèrent des bénéfices non négligeables. Dans la plupart des entreprises industrielles, l'Etat intervient par le truchement de son arme, en matière d'investissement, à savoir la Société de Développement du Botswana.

Au cours de ces dernières années, le développement du secteur privé a été important, soutenu par l'appui institutionnel offert aux entreprises locales. L'on doit s'attendre à une accélération soutenue de ce processus.

Lésotho: Le Lésotho est un pays sans littoral, entièrement encerclé par l'Afrique du Sud et dont la population de 1,85 million d'habitants en 1992 était essentiellement tournée vers l'agriculture de subsistance et l'élevage. Son économie est étroitement liée à celle de l'Afrique du Sud, laquelle emploie une part importante de la population active du Lésotho dans son secteur minier. L'envoi des revenus des travailleurs migrants employés dans les mines d'Afrique du Sud représentaient, en 1992, près de la moitié du P.N.B. du Lésotho et la majorité des recettes en devises.

Le secteur manufacturier représentait 13% du P.I.B. en 1992. Le développement de la base manufacturière du pays est dû, en grande partie, aux efforts de la Société Nationale de Développement du Lésotho. L'agro-transformation (soit: 50,5% de la valeur ajoutée en 1992) et l'industrie textile (soit: 34,6% de la valeur ajoutée) représentent la plus grande part du secteur manufacturier, à côté de l'importante production locale en matière de chaussures, produits de l'artisanat, céramique et fabrication de meubles. Depuis 1988, le pays a adopté des politiques visant la stabilisation économique dans le cadre du programme d'ajustement structurel et, plus récemment, de la facilité élargie d'ajustement structurel.

La Société Nationale de Développement du Lésotho (LNDC) a été créée dans le but de promouvoir le développement et accroître l'emploi au Lésotho. Faisant office de banque de développement, elle participe au capital requis pour le financement de projets choisis, à hauteur de 20 à 100% du montant total, et offre des financement de dernier recours aux entreprises privées qui répondent aux conditions exigées. La LNDC encourage l'Investissement Etranger Direct (IED). Jusqu'en 1992, de tels investissements devaient passer par des partenariats associant des partenaires locaux dans des secteurs d'investissement "stratégiques", tels que la transformation de matières premières locales comme par exemple, la laine et le mohair. En 1992, cette restriction à la

participation au capital a été abolie et des entreprises à capitaux entièrement étrangers ont été autorisées. Jusqu'en 1994, il n'existait pas de mesures incitatives spéciales accordées aux investisseurs étrangers. Ceux-ci, cependant, pouvait disposer des incitations accordées aux industries de pointe auquel était consenti un abattement fiscal de 48 à 15%. Dans le cadre de ces incitations, les investisseurs pouvaient également bénéficier de sites industriels subventionnés. La levée de l'embargo sur les investissements étrangers qui avait été imposé à l'Afrique du Sud a eu un effet défavorable sur l'afflux des investissements étrangers directs (I.E.D.) au Lesotho. En 1994, afin d'encourager de tels investissements, les pouvoirs publics ont allongé la trêve fiscale qui est passée à 10 ans en faveur d'un large éventail d'industries. Une prime de formation professionnelle subventionnée par l'Etat a été créée et il a été octroyé des prêts à des conditions préférentielles. Le rapatriement des recettes en devises est garanti, mais il est assujéti à la détention d'un certificat de changes et au paiement d'une taxe de 15% retenue à la source. Depuis le début des années 1990, la LNDC favorise l'afflux des investissements étrangers, notamment en provenance d'Asie du Sud-Est, spécialement axés sur le secteur du textile.

La privatisation des entreprises publiques choisies a été projetée dès 1990. Sa mise en oeuvre, dès les premiers de l'année 1994, ne fait que commencer. Dans le cadre de la phase initiale du processus de privatisation, les pouvoirs publics envisagent de céder les avoirs de la LNDC à des sociétés qu'elle a financées. Actuellement, l'Etat détient de 20% à 100% du capital de 13 sociétés, dont une brasserie, une fabrique de céramique et des unités industrielles de fabrication de matières textiles et de vêtements. Dans leur plan de privatisation de 1994, les pouvoirs publics ont réaffirmé leur volonté d'améliorer le performances du secteur public en commercialisant les activités des entreprises publiques et en privatisant des entreprises publiques choisies en vue de leur transfert dans le secteur privé. La société nationale des télécommunications et la compagnie aérienne nationale sont prévues dans le cadre de ce processus de privatisation.

En 1993, la construction du Projet Hydraulique des Highlands a débuté grâce à un investissement estimé à 2 milliards de Dollars des Etats-Unis. L'achèvement du projet permettra au pays de devenir auto-suffisant en matière d'électricité grâce à sa capacité de production hydro-électrique. Les exportations d'eau à destination de la zone industrielle sud-africaine de Witwatersrand accroîtront sensiblement les recettes en devises. Dès 1995, avec l'achèvement du projet, il est estimé que les recettes annuelles s'élèveront à 20 millions de Dollars des Etats-Unis et des milliers de nouveaux emplois doivent être créés dans l'industrie du tourisme.

Le développement du secteur privé a été considérable, ces dernières années, au Lesotho, et le nombre des entreprises relevant de ce secteur s'est sensiblement accru.

Malawi: Le secteur agricole employait environ 85% de la population en 1993 et représentait 53,4% du P.I.B. du pays, et 93% des recettes d'exportation¹⁷. Environ 74% des recettes d'exportation proviennent de la culture du tabac. Avec un revenu par habitant de 160 Dollars, le Malawi occupe le sixième rang parmi les pays ayant un revenu très bas. L'afflux massif de réfugiés et la succession de rudes périodes de sécheresse ont contribué à la détérioration de l'économie. La fermeture des lignes de chemins de fer du Mozambique a entraîné l'augmentation sensible des coûts de transport de ce pays sans littoral. Le pays dépend fortement de l'aide étrangère.

Depuis l'élection d'un nouveau gouvernement en 1993, les objectifs politiques tendent à développer les industries réductrices d'importations par le biais de mesures de protection tarifaire et

d'incitations accordées aux investisseurs étrangers. Les mesures prises dans cette optique consistent dans un premier temps à réduire de 3 à 0% les impôts dont doivent s'acquitter les économiquement faibles; de même que les tarifs douaniers appliqués aux matières textiles de 65 à 100% et d'atténuer la pauvreté des zones rurales en mettant en place un système de crédit en faveur des petits exploitants agricoles pour améliorer leur productivité. Dans le secteur des services, la préférence est donnée à l'expansion du secteur touristique et des infrastructures qui y sont rattachées.

La libéralisation des changes est intervenue en 1994, avec l'abolition du contrôle des changes et d'un taux de change du kwacha fixé par le marché. La Loi sur Les Licences Industrielles qui restreignait l'accès au secteur manufacturier a été assouplie et les formalités de délivrance de licences accélérées; la Loi sur La Promotion des Investissements et l'Office de Promotion des Investissements du Malawi ont été mis en place en 1993 dans le but de promouvoir les investissements nationaux et étrangers dans le pays. La loi précitée prévoit des incitations et exonérations fiscales pour les investissements à vocation exportatrice, ainsi que le rapatriement des gains, des emprunts et des redevances, bien que ces transferts soient assujettis à l'agrément de la Banque de Réserve du Malawi et dépendent de la disponibilité de devises. L'Office de Promotion des Investissements du Malawi est un organisme chargé de l'application de formalités à remplir en matière d'investissements, qui est à guichet unique.

Les pouvoirs publics ont entrepris la commercialisation des organismes publics, dont la Société de Développement du Malawi et l'Office de Commercialisation des Produits Agricoles, qui sont des organes statutaires. Jusqu'en Mai 1994, 40% de l'activité économique du pays était entreprise par Press Holdings, qui était un holding au sein duquel étaient associés le secteur public et des sociétés privées sous la direction de l'ancien président. Press Holdings avait le statut juridique de "Secteur Privé de Droit Politique" (PIPS) qui couvrait les activités manufacturières et de services du pays. En Mai 1994, au lendemain de nouvelles élections, les entreprises publiques placées sous le contrôle de Press Holdings ont été partiellement dissoutes et placées sous le contrôle d'une nouvelle direction. En 1994, le gouvernement a mis sur pied une Commission de la Privatisation chargée d'administrer le programme de privatisation du pays.

Les récentes réorientations politiques et institutionnelles intervenues ont eu pour résultat la place considérable qui est faite au développement du secteur privé et, depuis 1993, l'accroissement du nombre d'entreprises appartenant à ce secteur.

Zambie: Les ressources minérales comme le cuivre essentiellement, et dans une moindre mesure, le zinc, le plomb et le cobalt, constituent plus de 90% des exportations du pays. Depuis 1991, des réformes économiques ont été mises en oeuvre dans le but de transformer le système économique centralisé qui était en place depuis 27 ans et d'accroître le rôle du secteur privé. Parmi les réformes initiales: l'établissement d'un cadre juridique propre au développement du secteur privé; l'adoption d'un système de change orienté par les conditions du marché; et le démarrage de la privatisation et la modernisation du secteur public. Les procédures d'exportation ont été assouplies et l'obligation de se procurer une licence a été supprimée. Actuellement, les exportateurs sont autorisés à garder 100% de leurs gains. Les procédures de change ont été libéralisées du fait de l'abrogation de la Loi sur le Contrôle des Changes et il est possible de se procurer des devises auprès de la Banque de Zambie et des bureaux de change agréés.

La réforme du secteur public, qui couvre 80% de l'économie, est une priorité qui vise l'amélioration de son efficacité et à sa privatisation. La revalorisation du potentiel technique et en matière d'entrepreneuriat a été entreprise pour certaines entreprises telles que la Société Zambienne d'Electricité. Dans le cas des autres entreprises publiques, telles que la compagnie aérienne Zambia

Airlines qui opère à perte, la mise en liquidation est prévue. En 1993, un plan de privatisation de cinq ans a été élaboré pour la privatisation de 150 entreprises publiques. Dès la fin de l'année 1994, la privatisation de 13 entreprises a été mise en oeuvre¹⁸. L'exécution du programme de privatisation a été ralenti par les lacunes de la réglementation juridique, et la nécessité de prescrire une nouvelle législation des entreprises, de même qu'une législation spéciale pour les secteurs minier et bancaire.

La privatisation de la plus grande entreprise minière, à savoir la Zambia Consolidated Copper Mines (ZCCM), est envisagée. L'insuffisance de capitaux propres pour la mine et le besoin d'investissements massifs destinés à améliorer la technologie et à exploiter d'autres réserves réclament de nouveaux gros investissements. La privatisation ou privatisation partielle de la ZCCM permettrait la mobilisation de tels fonds.

L'on s'attend à ce que les investissements étrangers jouent un rôle important dans le développement industriel du pays. Les secteurs qui avaient auparavant été réservés aux entreprises publiques ont été ouverts aux investisseurs étrangers, notamment en matière d'octroi de droits de prospection en vue de l'exploitation de mines de cuivre. Des incitations spéciales sont offertes pour toute une gamme d'investissements dans des secteurs "souhaitables" tels que l'agriculture, le tourisme, la production à vocation exportatrice et les industries réductrices d'importation. La structure des incitations aux investissements a été fixée par la Loi sur les Investissements de 1991 qui prévoit d'importantes mesures d'incitation à l'intention des investisseurs nationaux et étrangers. Dans le but de promouvoir les investissements, le taux d'imposition a été abaissé de 60 à 35% pour les industriels et à 15% pour le secteur agricole et les exportations non traditionnelles. Des incitations fiscales supplémentaires sont proposées pour les investissements à vocation exportatrice.

En 1994, la Zambie a mis sur pied un Conseil National de l'Environnement, chargé de la réglementation et de l'application des politiques environnementales, ainsi que de la formulation de ces politiques. Ce Conseil a aussi le pouvoir d'appliquer la Loi n°12, de 1990, sur la Protection de l'Environnement et La Lutte Contre La Pollution.

Il faut s'attendre à ce que les politiques et programmes de réforme mis en oeuvre en Zambie aient un impact considérable favorisant le développement du secteur privé. Le nombre des entreprises appartenant à ce secteur devrait également augmenter sensiblement et ce processus devrait encore s'accélérer au cours des années à venir.

Afrique du Nord

Soudan: Du fait de la guerre civile et de l'agitation politique persistente depuis dix ans le sud du pays, le Soudan est la proie d'une inflation élevée, d'un déficit budgétaire insoutenable et d'une pénurie de devises. La sécheresse et les grandes inondations de 1988 ont aggravé le marasme économique qui prévaut. Comme le pays n'est pas en mesure d'honorer sa dette extérieure, depuis 1986, les institutions internationales de prêt ont suspendu tout octroi de prêts. La situation économique et politique du pays a aussi complètement stoppé l'afflux d'investissements étrangers directs.

Dans le but de corriger les effets de la détérioration chronique des conditions économiques, les pouvoirs publics ont lancé, en 1990, un Programme de Redressement Economique de trois ans visant à réduire l'ampleur de l'intervention de l'Etat dans l'économie, à déréglementer les prix et les restrictions appliquées aux bénéficiaires, à privatiser les entreprises publiques, à supprimer les subventions allouées

aux produits alimentaires et au combustible, et à libéraliser les échanges. En 1992, le dinar a été autorisé à flotter, ce qui a eu pour résultat une dévaluation immédiate au sextuple de la monnaie locale.

Près de la moitié des recettes d'exportation du Soudan proviennent de la culture du coton. Dans le but de diversifier les exportations et d'accroître les recettes d'exportation, les pouvoirs publics ont autorisé les exportateurs à garder 60% de leurs recettes en devises lorsqu'elles sont destinées au paiement des importations autorisées. D'autres incitations s'offrent aux exportateurs par le biais de trêves fiscales allouées à la production à vocation exportatrice et d'une réduction des taxes sur les exportations. Dans certains cas, les exportateurs ont accès au combustible à des prix contrôlés. En 1991, comme mesure supplémentaire visant la libéralisation des échanges, les pouvoirs publics ont aboli l'ancienne obligation d'échanges compensés.

La politique de développement du pays a été marquée par la domination des entreprises publiques dans les secteurs de production agricole, de la fabrication et des infrastructures. Le vaste secteur public fonctionne avec une capacité substantielle, sous-utilisée et des pénuries d'énergie qui ont paralysé la production et causé de lourdes pertes pour ces entreprises. L'un des objectifs majeurs du Programme de Redressement Economique a été la privatisation de ces entreprises. Depuis le début du programme, plusieurs entreprises du secteur public ont été cédées au secteur manufacturier, notamment l'usine de confiserie, une usine de transformation du jute, des tanneries, des usines de textiles, et des hôtels. En 1993, de grandes entreprises infrastructurelles telles que la compagnie aérienne nationale et les entreprises de télécommunications nationales ont été proposées en vue de leur privatisation. La participation des investisseurs étrangers a été encouragée pour ces privatisations. En 1994, la privatisation de la Société d'exploitation de la Gomme Arabique, qui produit 80% des ressources mondiales, a été décidée.

En 1990, la Loi sur Les Encouragements aux Investissements a été promulguée afin de supprimer un bon nombre de restrictions imposées par la réglementation relative aux investissements. La nouvelle Loi prévoit un ensemble d'incitations adressées aux investisseurs, notamment une trêve fiscale de cinq ans, l'exonération de taxes locales et sur les exportations de même que des droits d'importation.

En réponse à ces efforts d'amélioration des conditions requises en matière d'investissement, dès 1993, 600 nouvelles sociétés à capitaux nationaux étaient immatriculées, pour la plupart dans les secteurs du textile et du tourisme¹⁹. Les nouveaux investissements étrangers ont été limités à la prospection pétrolière et à quelques projets de développement de semences agricoles. Plusieurs investisseurs ont également participé aux privatisations. Des sociétés Coréennes, par exemple, ont acquis des usines textiles et des tanneries; et la société Américaine, Sprint, a acquis une part du capital de l'entreprise nationale de télécommunications.

En dépit des dispositions favorables des nouvelles réglementations relatives aux investissements, plusieurs dispositions ont un effet dissuasif sur à l'afflux de nouveaux investissements. Il en est particulièrement ainsi du rapatriement des gains qui n'est pas garanti mais doit faire l'objet de négociations entre les pouvoirs publics et l'investisseur étranger.

Dans le cadre des réformes sectorielles entreprises, l'accroissement de l'auto-suffisance alimentaire est visée. En conséquence, les pouvoirs publics ont réduit la superficie allouée à la culture du coton au profit de la culture du blé en 1991, et ils ont mis en place une caisse agricole à l'intention

des petits exploitants agricoles dans la province du Nord, région de culture du blé. L'accroissement de la production de sucre est visée et en 1993-94, plusieurs raffineries de sucre ont été construites pour la transformation locale de ce produit.

Les progrès réalisés dans la mise en oeuvre de ces réformes dépendront de l'amélioration de la situation politique et de la volonté des autorités à poursuivre ces réformes. Et cette volonté dépendra de l'exécution d'une politique cohérente menée au sein du gouvernement. Il sera également particulièrement important de contrôler l'inflation et de stabiliser l'économie. Une croissance substantielle des recettes en devises du pays sera également cruciale pour obtenir les importations requises pour le secteur manufacturier. L'afflux de nouveaux investissements dépendra aussi de l'amélioration sensible des infrastructures du pays, en particulier de la disponibilité des ressources énergétiques et des matières premières.

Depuis 1990, le programme de réformes a eu des effets favorables sur le développement du secteur privé dans le pays, qui continue, cependant, à affronter des difficultés et contraintes considérables.

Ethiopie: Depuis le milieu des années 1970, une guerre civile a détruit une grande partie des infrastructures, et a eu des effets néfastes sur la production agricole et industrielle. Des sécheresses périodiques, et un degré élevé de centralisation de la planification a également affaibli l'économie du pays et, dès 1991, l'Ethiopie s'est classée parmi les pays les plus pauvres du monde. Des réformes économiques ont été entreprises en 1991, par le Gouvernement Ethiope de Transition qui s'est montré favorable au passage d'une économie à planification centrale à une économie "mixte", au sein de laquelle entreprises publiques et entreprises privées se complètent. Dans le cadre du mécanisme d'ajustement structurel du F.M.I. et de la Banque Mondiale, les mesures de réforme initiales comportent la dévaluation du birr de 58,6%, la libéralisation des prix, l'assouplissement du système de licences d'importation, les encouragements prodigués à l'intention des entreprises privées qui avaient pratiquement disparu lorsque l'ancien système économique à planification centrale était encore en vigueur. Pendant la période 1992-93, un nouveau code d'investissement, un code du travail et un code des entreprises publiques ont été adoptés. En 1994, le commerce a été encore plus libéralisé du fait de la suppression d'un vaste éventail de restrictions.

La réforme du secteur public vise l'accroissement de l'autonomie financière des sociétés du secteur public et à ce que leurs opérations soient effectuées sur une base commerciale. Le programme de privatisation qui a été élaboré en 1994, identifie initialement les entreprises devant être cédées par les pouvoirs publics. Au cours de la première phase du processus de privatisation, qui doit démarrer en 1995, les points de vente au détail, hôtels, restaurants, exploitation agricoles d'Etat et activités manufacturières choisies qui doivent être transférés au secteur privé. L'objectif des pouvoirs publics est de réduire le total des 104 entreprises publiques à 54²⁰. Dans le secteur agricole, les parcelles où le café était auparavant cultivé par des associations paysannes ont été distribuées aux paysans. Le monopole de l'Etat sur les exportations de café et de thé a été ouvert au secteur privé, ainsi que la transformation du café et du thé. Le monopole de l'Etat en matière de transport et de banques a également été ouvert au secteur privé. Dans le but d'accélérer la libéralisation des changes, la Banque Nationale d'Ethiopie a lancé, en 1993, l'adjudication des devises. L'ancien monopole de l'Etat sur l'import-export a été aboli et ouvert au secteur privé.

Les anciennes politiques gouvernementales avaient découragé les entreprises du secteur privé en faveur de la propriété d'Etat. En 1992, dans le cadre des nouvelles mesures économiques, une plus

grande importance a été accordée au rôle du secteur privé. Le traitement discriminatoire autrefois pratiqué à l'égard des entreprises privées, sous forme de régime fiscal et de restrictions au commerce extérieur, a été supprimé par un nouveau Code de Commerce. En même temps, les restrictions, imposées aux activités privées dans des secteurs choisis, persistent. La proclamation de 1992 sur les investissements a identifié les secteurs où les entreprises privées ne peuvent opérer qu'en partenariat avec l'Etat, comme dans le cas des grands projets techniques, de l'extraction minière, et de la production à grande échelle de produits pharmaceutiques et d'engrais. Les secteurs qui sont entièrement ouverts au secteur privé sont les petits et moyens investissements, et le secteur du transport.

En vertu des réglementations de 1992 relatives aux investissements étrangers, le montant minimum requis dans le cas de ces investissements s'élève à 500.000 Dollars des Etats-Unis dont 25% sous forme de dépôt en espèces. D'autres secteurs, tels que les banques et les assurances, qui avaient été fermés en vertu des réglementations de 1992, ont été ouverts au secteur privé.

Une initiative revêtant une grande importance pour le secteur privé a été entreprise en 1994, avec la mise en oeuvre du Programme de Développement des Entreprises (EDP) avec le concours de l'O.N.U.D.I. et de la DDSMS (New-York). La première phase du Programme sera achevée en Mars 1995 et la phase II très élargie de ce programme sera entreprise pendant la période 1995-97. Ce qui devrait entraîner une expansion considérable du développement du secteur privé par le truchement des entrepreneurs locaux, et avec l'appui institutionnel requis. Ce programme pourrait être utilement imité dans d'autres PMA.

Afrique du Nord-Est

Djibouti: L'économie du pays repose sur sa situation géographique stratégique en bordure de la Mer Rouge qui en fait un dépôt de ravitaillement en combustible et de services, et un entrepôt de transbordement. La plupart des activités économiques sont liées aux services portuaires. La situation géographique favorable du pays a été renforcée par la création de bonnes installations et structures portuaires et d'une zone franche.

Depuis l'indépendance du pays, il y a 10 ans, les pouvoirs publics ont encouragé les investissements étrangers. Le code des investissements de 1987 prévoit des incitations, garanties et privilèges spéciaux aux investisseurs étrangers. Des incitations spéciales sont également accordées aux investissements dans les secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre, et pour la diversification de l'économie en-dehors des services portuaires. La pêche, la prospection de sources d'énergie et la transformation industrielle sont quelques-unes des priorités fixées. Parmi les incitations proposées figurent la trêve fiscale de 10 ans pour les grands projets, l'exonération des importations et d'autres privilèges fiscaux tels que l'exonération de l'impôt foncier pour les nouvelles constructions.

Depuis 1992, des conflits internes sont la cause de la profonde désorganisation de l'économie. L'afflux des réfugiés en provenance des pays voisins a fragilisé les infrastructures économiques et sociales du pays. Les dépenses militaires ont limité la capacité des pouvoirs publics à mettre en oeuvre de grands projets de développement. Le développement du secteur privé, qui a un potentiel considérable dans le pays, dépendra en grande partie de la restauration de la stabilité politique.

Somali: Près de la moitié des 6,5 millions d'habitants que compte la population de ce pays vit de l'élevage nomade. Le pays est en grande partie aride et ses ressources naturelles sont limitées. L'économie a été dominée par l'agriculture jusqu'à la fin des années 1980, l'élevage représentant

environ 40% du P.I.B. et 65% du total des exportations. La production agricole, qui occupe 20% de la population, représente 10% du P.I.B. Le secteur industriel, qui consiste essentiellement en activités de transformation des produits agricoles, est restreint et représentait, en 1989, moins de 10% du P.I.B. La plus grande partie de l'activité économique est entreprise par le secteur public, notamment en matière d'infrastructures, de banques et assurances, de systèmes de transport maritime et de distribution.

A la fin des années 1980, les pouvoirs publics ont instauré des réformes économiques dans le cadre de programmes d'ajustement structurel préconisés par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International. Une nouvelle législation a été adoptée pour permettre l'entrée d'entreprises du secteur privé dans les secteurs des transports maritimes, des assurances et des banques. Les investissements étrangers ont été encouragés, bien que généralement sous forme de partenariat entre entreprises étrangères et entreprises publiques. Les exportateurs ont été autorisés à garder 40% de leurs recettes en devises en vue de réinvestissements dans leurs entreprises. La pêche et le tourisme ont été identifiées comme activités prioritaires. Des droits de prospection pétrolière off-shore ont également été accordés à plusieurs sociétés pétrolières multinationales. Toutefois, les difficultés rencontrées par les pouvoirs publics en matière de mobilisation des ressources financières en vue du remboursement de la lourde dette extérieure du pays et du montant cumulatif des arriérés, font obstacle à la mise en oeuvre de ces projets.

En 1988, au début de la guerre civile, les réformes économiques ont été généralement suspendues en raison de la guerre civile qui a laissé un lourd tribut sur tous les secteurs économiques. Dès 1990, l'escalade de la guerre civile provoquait l'effondrement de la monnaie locale, des exportations et du système fiscal. Alors que l'inflation montait en spirale, la seule banque commerciale du pays, la Commercial and Savings Bank était déclarée en faillite.

Dès 1993-94, la prolongation de la guerre civile entraînait la désintégration de l'ordre civil, l'effondrement du système économique et financier et la destruction des infrastructures du pays. L'aide internationale visait essentiellement les secours apportés aux zones sinistrées par la famine, la prévention de la famine, et la mise en place de services sociaux de base. En 1994, l'aide ainsi apportée a été centrée sur la reconstruction des infrastructures, notamment les systèmes électrique et téléphonique. La création d'un système bancaire et de systèmes de télécommunication figurent parmi les priorités retenues.

Les PMA Arabes

Yémen: Depuis l'unification du Yémen du Nord et du Sud en 1990, les pouvoirs publics ont adopté une série de réformes économiques, en premier lieu dans le but de fusionner les deux structures économiques distinctes et, en deuxième lieu, afin promouvoir les investissements privés. Le développement du secteur privé a été d'abord favorisé par une loi libéralisée sur les investissements; puis par la libéralisation du système de délivrance des licences d'importation; enfin, par la création d'une zone franche et l'annonce d'une prochaine privatisation.

La nouvelle Loi sur Les Investissements (N°22 de 1991) a créé l'Office Général des Investissements, structure "à guichet unique", et réduit les contrôles réglementaires et administratifs imposés aux investisseurs locaux et étrangers. La Loi dispose également que les capitaux et les investisseurs non Yéménites "sont sur un pied d'égalité avec les capitaux Yéménites" et soumis aux mêmes règles et obligations. Il est proposé aux investisseurs étrangers les mêmes incitations qu'aux investisseurs Yéménites, notamment les exonérations tarifaires sur les biens d'équipement et les trêves fiscales. Les incitations fiscales comportent un dégrèvement fiscal pour une période de cinq ans et pouvant aller jusqu'à 15 ans, dans des cas particuliers, avec l'exonération des droits de timbre et des

impôts sur les bénéficiaires des sociétés. Les investisseurs étrangers sont autorisés à rapatrier leurs gains à hauteur des crédits réalisables en devises de l'investisseur. Les investissements et les accords de concession portant sur la prospection et l'extraction du pétrole, du gaz et des ressources minières ne sont pas soumis à la Loi de 1991 sur Les Investissements mais sont régis par la Loi sur Les Ressources Minières et Naturelles. Les investissements effectués dans les zones de libre-échange seront régis par les réglementations spéciales relatives aux Zones de libre-échange. Après l'unification en 1990, une loi a été adoptée pour créer un organisme chargé de superviser la création de zones de libre-échange. L'Autorité des Zones de Libre-Echange a été conçue pour attirer dans la zone d'Aden les industries de fabrication, les sociétés de transport et d'expédition maritime et les usines de montage.

Les secteurs prioritaires sont les secteurs pétrolier, commercial et touristique. Depuis 1990, date de l'unification du pays, 30 sociétés pétrolières étrangères ont conclu des accords de prospection et de concession avec l'Etat. En 1993, Les pouvoirs publics ont annoncé leur plan de dénationalisation de l'économie, soit en rendant à leurs anciens propriétaires quelques-uns des avoirs qui avaient été nationalisés, soit en les transférant au secteur privé. Toutefois, en 1994, le plan de privatisation en était à sa phase initiale. La mise en oeuvre des programmes économiques a été retardée par les difficultés créées par l'unification du pays, la pénurie de devises et les incertitudes politiques qui persistent dans le pays. De forts taux d'inflation et les obligations au titre d'un service de la dette élevé en faveur des pays de l'ancienne Union Soviétique, sont autant de contraintes pesant sur l'économie.

Afrique du Sud-Est

Mozambique: Après 16 années de guerre civile, et un marasme économique, de même que la destruction des infrastructures et des installations de production, auquel s'ajoute la sécheresse, le Mozambique est devenu le pays dont le revenu est le plus faible au monde. En 1990, le Programme de Redressement Economique et Social a été adopté pour contrer les effets du marasme économique et atténuer la pauvreté par le biais d'une série de réformes, notamment la libéralisation des prix, la promotion des investissements, la libéralisation des échanges et des systèmes de change, ainsi que par la réforme du secteur public.

La décentralisation du commerce extérieur a démarré en 1988 lorsqu'un nombre croissant de sociétés du secteur privé ont été autorisées à participer directement au commerce extérieur, qui était précédemment un monopole de l'Etat. Dès la fin des années 1980, un certain nombre de sociétés ont été autorisées à importer leurs propres facteurs de production. En raison des dévaluations successives du metical, le taux de change officiel s'est rapproché du taux officieux.

Pour le développement du secteur privé, les pouvoirs publics se sont engagés à transférer une part importante des entreprises publiques dans le secteur privé. Dès la fin de 1980, le secteur public comportait 114 entreprises publiques, une participation dans 321 entreprises et 140 entreprises "ayant fait l'objet d'interventions" (propriétés d'émigrés Portugais). La phase initiale du processus de privatisation a été mise en chantier dans le cadre du Programme de Redressement économique de 1987 qui appelait un transfert majeur des actifs détenus par l'Etat au secteur privé. Durant la période 1989-1991, 120 petites et moyennes entreprises ont été privatisées, soit dans le cadre de partenariats associant les secteurs public et privé, soit par le biais d'un accord de gestion avec des investisseurs privés. Pour 1994, il est prévu de privatiser 27 autres entreprises publiques. Des appels d'offres ont été lancés par les pouvoirs publics à l'intention des investisseurs pour la privatisation de la compagnie aérienne nationale et de la société publique de distribution de l'eau, ainsi que des

entreprises de conditionnement et de commercialisation des produits de la pêche, des compagnies de transport maritime, des sociétés d'exploitation minière et de travaux publics²².

Si la cession des entreprises publiques va bon train, en particulier celle des petites et moyennes entreprises, le processus de la privatisation a été différé, notamment dans certains cas tels que l'incertitude juridique concernant le degré de participation au capital obligatoire avant l'indépendance, le faible taux d'épargne et l'incertitude économique et politique persistant dans le pays.

En 1993, il a été adopté une loi sur l'investissement, prévoyant des incitations considérables à l'intention des investisseurs nationaux et étrangers²³. Cette loi assure un traitement égal aux investissements nationaux et étrangers, à quelques exceptions près, telles que le minimum d'investissement requis pour les investisseurs étrangers qui est supérieur à celui des investisseurs étrangers. Ladite loi supprime également le traitement préférentiel auparavant accordé aux investissements étrangers par rapport aux investissements nationaux. Les incitations à l'investissement varient avec le site des investissements et les activités, les investissements effectués en dehors de la capitale tirant de plus gros avantages. La loi simplifie le processus d'agrément. Les investisseurs étrangers sont autorisés à envoyer leurs gains en devises à hauteur du montant qui est produit dans l'économie. Dans le cas des industries réductrices d'importation, les bénéfices peuvent être rapatriés sous réserve de négociations.

En 1994, les pouvoirs publics ont signé un important accord avec une société Américaine pour exploiter les vastes gisements de gaz de la province d'Inhambane. Dans les six premiers mois de l'année 1994, les pouvoirs publics ont ratifié 25 nouveaux projets d'investissements pour un investissement étranger d'une valeur approximative de 130 millions de Dollars des Etats-Unis en faveur des secteurs de l'agriculture, de l'industrie et du tourisme.

La création en 1994 de zones de libre-échange afin de promouvoir les investissements étrangers directs en faveur des activités de transformation à forte intensité de main-d'oeuvre. Les dispositions très libérales de cette loi incitent les investisseurs étrangers à opérer dans la zone.

Les réformes sectorielles menées à court et à moyen termes portent sur le secteur bancaire, la commercialisation des produits agricoles et l'amélioration des services sociaux de base. En 1994, des mesures ont été adoptées afin de restructurer le secteur des banques commerciales d'Etat et préparer sa privatisation. Une nouvelle législation est également en cours de formulation afin d'améliorer le système de réglementation bancaire et renforcer la tutelle et l'autonomie de la banque centrale.

L'on s'attend à ce que les récentes mesures de réforme aient un impact favorable sur le développement du secteur privé qui toutefois, à ce jour, demeure lent et limité.

Iles de l'Océan Indien

Madagascar: Madagascar a adopté de nouvelles politiques économiques depuis 1982, et l'un des objectifs d'importance visait à promouvoir la croissance du secteur privé et réduire le rôle dominant de l'Etat tel que l'avait établi l'ancien gouvernement socialiste. Dans le cadre de programmes d'ajustement structurel, d'importantes réductions des dépenses publiques ont été faites. Le système bancaire contrôlé par l'Etat a été restructuré et ouvert aux investisseurs privés. La libéralisation des

2

3

échanges a été instaurée par le biais d'une réduction des tarifs douaniers et des contingents d'importation.

En 1988, un programme de privatisation a été entrepris et l'ancien monopole d'Etat dans les domaines de la commercialisation des produits agricoles et du commerce extérieur a été ouvert à la participation du secteur privé. Dès 1993, sur un total de 138 entreprises publiques, 77 ont été privatisées, soit à la suite de leur fermeture, soit après mise en liquidation ou encore après leur mise en vente²⁴. La plupart de ces sociétés étaient relativement de petite taille.

La privatisation des grandes entreprises, telles que les services téléphoniques et de distribution d'eau publics, la compagnie aérienne nationale et la compagnie sucrière, est à l'étude.

En 1989, il a été créé une zone franche industrielle et les sociétés installées dans la zone ont été autotisées à apporter et utiliser des devises sans aucune restriction. L'importation en franchise de droits de matériel et de matières premières sont quelques-unes des incitations. Les salaires relativement bas du pays et la trêve fiscale de cinq ans qui est proposée ont attiré les fabricants de matières textiles et de vêtements, essentiellement de l'île Maurice et des pays d'Asie de l'Est. En Août 1993, il y avait 61 sociétés opérant dans la zone dont 28 dans le secteur du textile.

La croissance agricole a été stimulée par la suppression des contrôles de prix sur tous les produits à l'exception de la vanille. A moyen terme, la construction d'infrastructure touristiques, d'hôtels et de routes doit assurer l'expansion de l'industrie du tourisme.

Depuis la fin des années 1980, avec l'ouverture au secteur privé du système bancaire sous le contrôle de l'Etat, la participation de l'Etat dans le secteur des banques commerciales de l'Etat a été sensiblement réduite, et à l'heure actuelle, la Banque Nationale de Développement Rural est la seule banque entièrement sous le contrôle de l'Etat. Les quatre autres banques sont des partenariats associant des partenaires principalement Mauritiens et Sud-Africains. Ces partenariats desservent essentiellement les sociétés à capitaux étrangers qui opèrent dans les zones franches industrielles. La Banque Nationale de Développement Rural est le principal organisme de prêt en faveur du secteur agricole mais sa liquidité est durement éprouvée par la grande part qui est accordée aux prêts non productifs consentis aux entreprises publiques. En raison de la situation financière de la banque, sa privatisation rencontre des difficultés.

Les mesures de réforme ont des effets favorables sur le développement du secteur privé et sur les nouveaux investissements qui se sont considérablement accrus en 1993-94.

Les Comores: Le développement de l'île a été entravé par la petite taille du pays, l'absence de ressources minières importantes et son éloignement du continent, de même que son isolement relatif des marchés internationaux. Environ 80% de la population pratique une agriculture de subsistance et la production de cultures de rente d'exportation. La vanille et les clous de girofle sont une part prédominante des recettes d'exportation. La base manufacturière est très limitée et se limite essentiellement à la transformation de la vanille et aux produits artisanaux. En raison de l'instabilité des recettes d'exportations de vanille et de clous de girofle, le pays connaît fréquemment d'importants déficits du compte courant.

Depuis la fin des années 1980, différentes politiques ont été adoptées en vue de redresser l'équilibre interne de l'économie. Ces mesures visaient en premier lieu à réduire les dépenses publiques en rationalisant les organismes gouvernement. Des efforts ont été déployés pour remédier aux pertes

dues au vaste secteur public en restructurant et privatisant les entreprises publiques. La société nationale d'électricité a déjà été restructurée et d'autres entreprises, essentiellement des hôtels, des entreprises importatrices de produits pétroliers ainsi que la compagnie aérienne nationale ont été identifiées en vue de leur privatisation par le biais de ventes directes. En 1993, des mesures ont été prises pour libéraliser les échanges par la suppression des licences d'importation et par l'adoption d'un nouveau système tarifaire.

2. Amérique Latine et région des Caraïbes

Haïti: Haïti est le pays le plus pauvre de l'Hémisphère Occidentale, et le seul PMA de la région. Entre 1991 et 1994, sous l'effet de l'agitation politique et des sanctions commerciales et financières imposées en 1991, le revenu par tête d'habitant a accusé une baisse notable et la situation économique s'est rapidement détériorée. En Octobre 1994, avec le nouveau gouvernement, des politiques ont été instaurées pour relancer l'économie et poursuivre la mise en oeuvre des politiques adoptées pendant la période 1986-90.

L'économie est dominée par l'agriculture qui emploie près des deux-tiers de la population. L'agriculture de subsistance à petite échelle est la principale méthode de culture des terres. Cependant, depuis les années 1970, le secteur du montage à vocation exportatrice s'est élargi, et en 1991, de telles exportations représentaient environ 75% des recettes d'exportation du pays²⁵. Se distinguant de la majorité des autres PMA, l'économie Haïtienne a toujours été relativement ouverte aux investissements étrangers directs et le secteur privé a eu une part dominante dans l'économie où le secteur public joue un rôle plus limité que dans la plupart des autres PMA. Toutefois, la participation au secteur privé se concentre essentiellement entre les mains d'un petit nombre de familles locales. L'intervention des pouvoirs publics dans l'économie qui caractérise la majorité des PMA Africains, n'est que très limitée en Haïti. Le pays est avant tout une économie de marché au sein de laquelle la participation de l'Etat au secteur de production est relativement limitée. Le développement d'un secteur de montage à vocation exportatrice en croissance a été favorisé par la relative proximité des Etats-Unis, son principal marché, et son statut dans le Système Généralisé de Préférences qui a accordé à Haïti la plus grande concession aux Etats-Unis. L'afflux d'investissements étrangers directs a également été favorisé par l'Initiative du Bassin des Caraïbes qui a été adoptée en 1984 et prévoit la franchise des importations d'environ 3000 produits de la région des Caraïbes.

En 1986, les pouvoirs publics ont adopté un certain nombre de mesures pour libéraliser le commerce en éliminant toutes les restrictions quantitatives sur les importations à l'exception de sept produits agricoles. Afin de promouvoir l'emploi et les recettes d'exportation, les réglementations du pays en matière d'investissements étrangers directs ont été des plus libérales et la participation d'investisseurs étrangers à l'activité de montage à vocation exportatrice a été encouragée par l'autorisation d'importation en franchise de droits de toutes les matières premières ainsi que par le très bas niveau du salaire minimum appliqué dans le pays. L'industrie de montage à vocation exportatrice portent essentiellement sur les matières textiles, l'électronique, les jouets et le montage de matériels de sports.

Pour promouvoir les exportations, en 1986 les pouvoirs publics ont supprimé toutes les taxes sur les exportations même si aucune incitation particulière n'était adressée aux exportateurs sauf dans le secteur de la réexportation. En fait, l'obligation de céder 40% des recettes d'exportation au taux de change officiel qui surestimait de manière importante la monnaie locale avait un effet dissuasif sur les

exportateurs. Afin de redresser la situation, en 1991 les pouvoirs publics ont supprimé l'obligation de cession des recettes en devises au taux de change officiel et l'ont remplacé par la valeur marchande. Pendant la période 1986-90, des réformes fiscales ont été instituées afin d'améliorer le budget; deux monopoles d'état peu efficaces ont été fermés et le code fiscal a été réécrit. Les politiques monétaires ont eu pour objectif la libéralisation du secteur financier en libérant les taux d'intérêt. En Décembre 1994, le nouveau gouvernement a mis sur pied une Commission Présidentielle chargée d'élaborer un plan de reconstruction économique et social pour le pays, donnant la priorité à l'établissement d'un cadre juridique visant à améliorer le climat des investissements dans le pays.

3. Les PMA d'Asie

Afghanistan: L'Afghanistan est un pays sans littoral aux ressources naturelles limitées. Quatorze années de guerre civile et de lutte contre l'ancienne Union Soviétique ont détruit la majorité des infrastructures, des installations et structures de production et du système d'irrigation du pays. Environ 5 millions d'Afghans ont quitté le pays et vivent dans des camps de réfugiés dans les pays voisins que sont l'Iran et le Pakistan. Sous le gouvernement actuel, les luttes et l'agitation politiques continuent à destabiliser l'économie et à détourner les ressources du pays destinées au développement économique. La reconstruction du pays requiert de manière urgente la mobilisation d'importantes ressources financières. Le financement par les institutions internationales de prêt dépend, toutefois, du règlement politique du conflit qui persiste actuellement.

Bangladesh: Le secteur agricole représente environ 40% du P.I.B. et 80% des emplois. Le revenu par tête d'habitant en 1993 était de 210 Dollars, et près de la moitié de la population de 110 millions d'habitants vivent en-deçà du seuil de pauvreté. Le Bangladesh est l'un des pays qui dépendent le plus de l'aide étrangère, avec environ 7 à 8% de son P.I.B. couvert par l'aide en question.

Depuis le milieu des années 1980, les pouvoirs publics ont adopté des mesures de réforme économique visant à réduire le déficit budgétaire, stabiliser l'économie, accroître les investissements et réaliser des changements structurels dans l'économie. A la fin des années 1980, les pouvoirs publics ont supprimé les subventions sur les engrais phosphatés et en 1989, le monopole de la Société de Développement Agricole du Bangladesh sur le commerce de gros des engrais a été aboli. Ce qui a eu pour résultat un accroissement sensible de la production d'engrais. Les pouvoirs publics ont aussi réduit leur intervention dans le domaine de la petite hydraulique et de la vente des semences.

Au début des années 1970, à la suite des nationalisations en masse intervenues au lendemain de l'indépendance du pays, environ 90% des actifs du secteur manufacturier, notamment toutes les entités manufacturières à capitaux nationaux opérant dans les secteurs du coton, des matières textiles, du jute et du sucre, de même que les activités liées aux services bancaires et financiers, ont été placés sous le contrôle de l'Etat dont ils sont devenus la propriété. Au milieu des années 1980, à la suite de l'adoption d'un programme de privatisation, 558 entreprises publiques ont été transférées dans le secteur privé. Dès 1992, les pouvoirs publics ont cédé environ 38% des capacités d'usinage du jute, 70% des immobilisations dans le secteur du textile, 12% dans les secteurs sucrier et vivrier, 10% dans le secteur des produits chimiques et 4% dans le secteur de la métallurgie et de l'ingénierie²⁶. Dans bien des cas, cependant, après leur privatisation, ces sociétés sont demeurées sous le contrôle de l'Etat, et leurs dirigeants n'ont pas été autorisés à licencier une partie de leur personnel. Au début des années 1990, le processus de la privatisation a accusé un ralentissement et s'est poursuivi essentiellement dans

les secteurs du textile, du jute, des machines-outils et des engrais. En 1992, les pouvoirs publics ont identifié 42 unités industrielles en vue de leur privatisation. La progression de la privatisation a été entravée par l'agitation ouvrière et les grèves contre la privatisation, en particulier dans les secteurs du textile et du jute, et par l'opposition politique. Ce climat d'incertitude peu propice aux investissements a aussi limité la demande des investisseurs potentiels.

Dès la fin de l'année 1994, les 235 entreprises industrielles qui étaient en opérations, accusaient une surcapacité substantielle et une technologie obsolète, qui entraînaient des pertes. Dans les années 1990, les pertes annuelles des entreprises publiques étaient estimées à plus de 385 millions de Dollars des Etats-Unis²⁷. Depuis le début du programme de privatisation au milieu des années 1970, 115 entreprises, au total, ont été cédées.

Les politiques relatives aux investissements ont été établies par la Politique Industrielle de 1991 qui vise la réduction des contrôles imposés aux investissements. Cette politique identifie sept secteurs, dont la production d'armes, la production d'électricité et les télécommunications, qui ne sont accessibles qu'aux investissements publics alors que tous les autres secteurs ont été ouverts aux investissements privés. En 1993, les pouvoirs publics ont aboli leur monopole dans le secteur des télécommunications qu'ils ont ouvert aux investissements privés. Aux termes de la nouvelle Loi, les incitations en matière d'investissements comportent des trêves fiscales de 5 à 12 ans selon l'emplacement des industries. Il avait été prévu que ces incitations soient valables jusqu'en 1995.

L'afflux d'investissements étrangers est resté modeste dans le pays pendant la période allant de 1972 à 1991, quand l'afflux total de tels investissements n'atteignait pas 500 millions de Dollars des Etats-Unis²⁸. Pour promouvoir de tels investissements, les investisseurs étrangers ont été autorisés à diriger des filiales entièrement à capitaux Africains et ont le droit de rapatrier leurs bénéfices. Depuis 1991, l'afflux d'Investissements Etrangers Directs s'est accéléré, et pendant la période 1991-94, le montant d'un tel afflux s'élevait à 936 millions de Dollars des Etats-Unis pour 75 projets, essentiellement dans le secteur textile. Toutefois, l'afflux d'investissements étrangers directs a été entravé par l'infrastructure inadéquate du pays, notamment la production d'électricité.

Les investissements privés ont fait défaut, soit en raison certitudes politiques et économiques, soit en raison de lacunes institutionnelles, du manque de coordination entre les diverses industries et les ministères, et de la faiblesse du système financier. Une série de catastrophes naturelles a davantage affaibli l'économie.

Depuis la fin des années 1980, les importations ont progressivement été libéralisées, soit par l'élimination des contingentements, soit par la réduction des tarifs douaniers. Dès 1990, le fléchissement croissant de la balance commerciale a entraîné l'imposition de nouvelles restrictions obligeant les importateurs à effectuer un dépôt de cautionnement en espèces de 50% au moment de l'ouverture de lettres de crédit. Dès la fin de l'année 1993, les pouvoirs publics ont fait flotter la monnaie nationale, le taka, et déréglé les dispositions applicables en matière de changes concernant le compte courant. Les importateurs ont été autorisés à se procurer des devises sans avoir à effectuer le dépôt de cautionnement en espèces. En même temps, les exportateurs ne sont autorisés à garder que 15% de leurs recettes en devises.

Les membres d'associations commerciales, par exemple la Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie du Bangladesh et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Dhaka qui représentent essentiellement des petites et moyennes entreprises soutiennent que la libéralisation des échanges a entraîné un flot d'importations en provenance, notamment, des pays voisins et avait réduit la demande de biens produits localement. Il est de plus en plus demandé une protection accrue justifiée par l'argument de "l'industrie naissante".

En vertu de la Loi de 1980 sur Les Zones Franches Industrielles du Bangladesh, les pouvoirs publics ont créé en 1983 la Zone Franche Industrielle de Chittagong. Cette Zone Franche a attiré un flot de fabricants de vêtements. A l'heure actuelle, une nouvelle zone franche est en construction près de Dhaka.

Il est estimé qu'au cours des dix dernières années, 500.000 nouveaux emplois ont été créés dans le secteur du vêtement et les exportations de vêtements ont plus que triplé au début des années 1990, atteignant en 1992 un montant s'élevant à 1,5 milliards de Dollars²⁹. On estime que dans la zone de Dhaka et Chittagong, plus de 1000 nouvelles usines ont été installées par des entrepreneurs locaux. Si une part importante des vêtements et accessoires est actuellement importée, on prévoit que l'intégration verticale à partir de produits finis de l'industrie de filage et de tissage s'accroît substantiellement dans un proche avenir. Le niveau sensiblement bas des salaires dans le pays par-rapport aux autres pays de l'Asie du Sud-Est a contribué à la croissance de ce secteur. En même temps, l'objectif du gouvernement visant une expansion rapide des industries à forte intensité de main-d'oeuvre, notamment de produits électroniques, de jouets et d'articles de sports, ne s'est pas encore matérialisé.

Avec la nationalisation des banques au début des années 1970, la plupart des grandes banques commerciales du pays sont passées sous le contrôle de l'Etat. Dans les années 1980, ces banques ont accumulé les prêts non productifs des industries pour un montant de 2,1 milliards de Dollars. La modification du capital-actions, la restructuration et la privatisation de ces banques seraient un préalable important pour la promotion du secteur privé. Outre les sept banques d'Etat qui sont sous le contrôle de la Banque du Bangladesh, il existe 17 banques privées, dont six sont à capitaux étrangers.

Le Bangladesh a un secteur privé florissant et dynamique. Toutefois, il est important que le pays s'assure un accroissement de l'afflux de technologie et de savoir-faire par le biais de partenariats et de licences en matière de technologie et d'étendre le potentiel compétitif à d'autres sous-secteurs que ceux des matières textiles et des vêtements.

Bhoutan: Avec une population d'environ 600.000 habitants, le Bhoutan est un pays sans littoral, situé dans l'Himalaya. Le secteur agricole auto-suffisant occupe une proportion prédominante de la population. A travers une série de Plans Quinquennaux, les pouvoirs publics ont cherché à réduire la dépendance à l'égard des importations par le biais d'une industrialisation progressive et, dès le début des années 1990, le secteur industriel représentait un-cinquième du P.I.B. Le secteur industriel est axé sur la production de ciment, de bois et l'agro-transformation. Le Sixième Plan de Développement (1987/88-1991/92) compte parmi ses objectifs le développement de ses industries à vocation exportatrice et une plus grande diversification. En 1993, un accord a été signé avec l'Inde pour la construction du projet hydroélectrique de Chukha, près de la frontière avec l'Inde, qui sera utilisé pour la production d'électricité et à des fins d'irrigation. L'on prévoit que lorsque ce projet sera achevé dans 10 ans, il sera une importante source de recettes en devises. Le potentiel hydroélectrique donnera également un élan important à la croissance du secteur privé, dans les secteurs manufacturier et minier.

En 1991, les pouvoirs publics ont amorcé la privatisation d'entreprises publiques par le biais d'une offre publique de six entreprises dans lesquelles ils gardaient une part du capital. Dans le but d'étendre la participation au capital aux plus pauvres, les pouvoirs publics ont annoncé, en 1993, qu'ils fourniraient aux acheteurs intéressés un financement institutionnel représentant 75% des coûts des actions. Les investisseurs étrangers n'ont pas été autorisés à participer à la privatisation des entreprises publiques. Dans le cas de la privatisation de partenariats qui avaient été établis avec une participation de l'Etat, les investisseurs étrangers ont été tenus de vendre leurs parts à l'Etat. De nouveaux accords de collaboration sont toutefois envisagés par les pouvoirs publics, au cas par cas, pour lesquels l'accord accordé concernerait des projets nécessitant une technologie étrangère ou pourraient être réalisés grâce à l'épargne en devises.

L'industrialisation a également visé la préservation et la promotion de l'identité nationale et du patrimoine culturel du pays. Toutefois, la croissance du secteur manufacturier a été entravée par la petite taille du marché, et par les structures de transport inadéquates et limitées. Le bas niveau de compétences de la main-d'oeuvre locale a aussi été une contrainte. Depuis 1988, la Société de Financement du Développement du Bhoutan, créée avec le concours de la Banque Asiatique de Développement, a consenti des prêts aux petites et moyennes industries et en faveur de la formation des entrepreneurs.

Népal: Le Népal est situé dans l'Himalaya, entre la Chine et l'Inde, avec une population directement ou indirectement employée dans l'agriculture, essentiellement de subsistance. En 1993, la production agricole représentait près de 42 % du P.I.B.³⁰. Le secteur manufacturier est relativement petit, représentant 9% du P.I.B. en 1993, essentiellement limité à la transformation des produits agricoles, et la fabrication de matières textiles, vêtements et tapis. Le tourisme est l'une des principales sources de devises et représentait environ 60% de telles recettes en 1993. Près d'un tiers des exportations du pays vont en Inde qui est une importante source d'importations au Népal. Historiquement, la frontière librement franchissable de 1625 kilomètres séparant le Népal de l'Inde a permis l'afflux en abondance de biens, services et main-d'oeuvre entre les deux pays. Les politiques économiques adoptées en Inde en matière de prix et de salaires ont un impact sur l'économie du Népal.

En 1991, le nouveau gouvernement a mis en place des réformes économiques visant à promouvoir la participation du secteur privé dans l'économie, à réformer et privatiser les entreprises publiques, à réduire les subventions de l'Etat et à encourager les investissements tant nationaux qu'étrangers, par le biais d'une déréglementation décrétée par le gouvernement. En 1993, les pouvoirs publics ont aboli l'obligation de licence requise pour la création des moyennes et grandes entreprises, à quelques exceptions près, tels que les secteurs de la défense et de la santé. La monnaie a été rendue partiellement convertible, et les exportateurs autorisés à vendre 65% de leurs recettes en devises aux banques commerciales aux taux du marché alors que 35% de ces recettes doivent versés à la banque centrale du pays.

La plupart des plus grandes entreprises du pays appartiennent à l'Etat. En 1992, il y avait 62 entreprises publiques dans le pays, dont la moitié opéraient dans le secteur manufacturier et l'autre moitié dans les secteurs du commerce et des services. Les entreprises publiques dominent la production du ciment, des intrants agricoles, du sucre, des cigarettes, et elles ont le monopole du commerce des produits chimiques, des engrais, du pétrole et du charbon de même que de tous les services infrastructurels. Le Septième Plan (1985-90) a circonscrit la réforme de la performance des

entreprises publiques par la commercialisation, la liquidation et la privatisation de ces entreprises. Les réglementations et procédures adoptées en vue de la privatisation ont été énoncées par la "Loi sur la Privatisation 2050". Toutefois, la mise en oeuvre du programme de privatisation a progressé lentement; en 1992, seulement trois entreprises industrielles et cinq exploitations agricoles étaient privatisées. Pendant la seconde phase de la privatisation, couvrant la période 1993-94, sur les 14 entreprises publiques dont la privatisation était visée, 4 appartenaient au secteur manufacturier tandis que les autres relevaient des secteurs de l'agriculture et des services. A la fin de l'année 1994, le nouveau gouvernement a exprimé sa volonté de poursuivre le programme de privatisation mais sur une base plus sélective que l'ancien plan.

En 1992, la Loi sur Les Investissements Etrangers et la Technologie a été promulguée, autorisant les investissements étrangers dans tous les secteurs de l'économie, à l'exception de la défense, du tabac et des boissons alcoolisées. Les sociétés à capitaux entièrement étrangers ont été autorisées à investir dans des industries au capital social de 10 millions de rupees Népalaises (soit approximativement 220 mille Dollars des Etats-Unis). Les investisseurs étrangers sont soumis à autorisation des pouvoirs publics mais les procédures ont été simplifiées. La Loi prévoit d'importantes incitations à investir dans 31 secteurs prioritaires désignés, notamment une trêve fiscale de sept ans sur les recettes, l'exonération des recettes d'exportations et des investissements industriels. D'autres incitations sont assujetties au respect des critères de performance volontaire. Outre la Loi sur les Investissements, une nouvelle législation a été adoptée sur le régime fiscal et sur les questions liées au monde du travail dans le but de rendre le climat plus propice aux investisseurs privés. Dès la fin de l'année 1992, sur près de 10.000 entreprises immatriculées, 143 étaient à participation étrangère, dont en général celle d'investisseurs Indiens³². La participation étrangère prédomine dans les secteurs du tourisme et du vêtement. En 1994, le nouveau gouvernement s'est déclaré résolu à promouvoir l'afflux d'investissements étrangers et de maintenir des réglementations libérales en faveur de tels investissements.

Le système financier du pays comprend la banque centrale, la Rastra Bank, et cinq banques commerciales, et deux institutions publiques de financement du développement. En 1993-94, trois nouvelles banques commerciales étaient en cours de création. Plusieurs banques commerciales sont des partenariats associant des banques locales et étrangères. En 1992, une bourse des valeurs a été créée à la suite de la transformation du Centre des Opérations de Bourse (SEC) où, en 1992, 55 sociétés étaient inscrites. Il était entendu que le fonctionnement d'une bourse des valeurs stimulerait l'afflux d'investissements étrangers directs et faciliterait le processus de privatisation.

Dès la fin de l'année 1994, le nouveau gouvernement élu a annoncé sa volonté de poursuivre la mise en oeuvre des réformes favorables à l'économie de marché et la promotion des activités du secteur privé. Bien que les politiques aient été libéralisées au Népal, l'infrastructure reste faible et apporte un appui insuffisant aux entreprises industrielles locales.

Myanmar: L'économie du Myanmar est fortement dépendante de l'agriculture, qui produit 40% du P.I.B. et emploie 80% de la population active. Les principaux produits d'exportation sont le teak, le bois dur et le riz. Jusqu'à la fin des années 1980, le pays a été très isolé de l'économie internationale du fait de son système économique centralisé.

Les premières réformes économiques ont été adoptées en 1988 dans le but d'étendre le rôle du secteur privé. En 1994, des réformes portant sur la réorganisation de plusieurs ministères chargés du

développement économique, permettant au secteur privé de participer à des activités économiques qui n'étaient alors accessibles qu'aux entreprises du secteur public; également, de légaliser le commerce frontalier et simplifier les procédures; de permettre aux exportateurs de garder leurs recettes en devises et de les utiliser pour les importations qui sont autorisés par l'Etat. Une monnaie parallèle a été introduite sous formes de certificats de change pour aider à contourner le taux de change officiel qui surévalue fortement la monnaie locale.

Les investisseurs étrangers ont été autorisés à opérer selon les termes de la loi de 1988 sur les investissements étrangers qui leur permet d'avoir une participation majoritaire dans la plupart des secteurs. Dans plusieurs secteurs, dont l'extraction et la vente du teak, l'extraction et la transformation du pétrole et du gaz naturel, et la pêche, les investisseurs étrangers doivent s'associer aux pouvoirs publics sans des partenariats.

Les pouvoirs publics ont amorcé la privatisation du vaste secteur public. Bon nombre d'entreprises publiques ont été proposées en location à bail aux entreprises privées, notamment aux investisseurs étrangers et dans le cadre de partenariats. La location à bail d'entreprises publiques à des sociétés étrangères a été plus fréquente dans les secteurs du vêtement, des industries alimentaires et des boissons, du commerce et de la production de bois. La privatisation s'est effectuée également par le biais de la sous-traitance des services offerts par les entreprises privées, procédé par lequel un entrepreneur privé fournit à l'entreprise publique des matières premières en échange d'une part de production. En 1994, 22 accords de partage de la production ont été conclus entre des entreprises publiques et des investisseurs étrangers.

A la suite des réformes adoptées depuis 1988, le nombre des sociétés privées officiellement immatriculées s'élevait en Mars 1994 à 11.719, la plupart desquelles étant des industries de type artisanal à forte intensité de main-d'oeuvre. Les investissements étrangers déclarés dans 100 entreprises se montaient à 1.076 milliard de Dollars des Etats-Unis, essentiellement en provenance des pays asiatiques³³. Plusieurs sociétés pétrolières étrangères ont également entrepris la prospection de pétrole et de gaz. En 1992, un contrat a été attribué à Total (France) pour le développement d'une vaste réserve de gaz dans le Golfe de Martaban, et une fois que la pose des gazoducs sera achevée, la plus grande partie de la production sera exportée en Thaïlande.

En dépit de ces réformes, les pouvoirs publics continuent à jouer un rôle prédominant dans l'économie. 23 produits de base-clés, tels que le riz, le teak, le pétrole et les minéraux sont placés sous le contrôle de l'Etat.

Les entreprises publiques jouent un rôle-clé dans la production industrielle par le truchement de neuf grandes entreprises, dont la plus importante est la Société de Holdings Economiques du Myanmar qui est gérée par le Ministère de la Défense. Bien que ces réformes aient stimulé le développement du secteur privé, les réglementations et contrôles qui leur sont imposés constituent de lourdes contraintes continuent à peser sur les entreprises privées. Par exemple, le Ministère du Commerce exige des permis d'exportation et fixe les prix que les exportateurs peuvent appliquer. Les salaires versés dans les partenariats associant investisseurs étrangers et entreprises publiques sont également assujettis à la réglementation. Le commerce extérieur est fortement restreint par le taux de change qui surévalue la monnaie locale de vingt fois par-rapport à sa valeur marchande.

Les réformes lancées par la promulgation de la Loi sur la Banque Centrale du Myanmar et par la Loi sur les Institutions de Financement, qui autorisent la création de banques privées pour la première fois depuis trente ans dans le pays. En 1994, cinq des onze banques privées qui ont ouvert

leurs portes, sont des partenariats en association avec les pouvoirs publics. Toutefois, les activités des nouvelles banques continuent à être dirigées par les pouvoirs publics qui fixent les taux d'intérêt admissibles et la quantité d'argent pouvant être prêté. Jusqu'en 1994, seules la Banque de Commerce International du Myanmar et la Banque Economique du Myanmar sont autorisées à effectuer leurs transactions en devises. En Avril 1994, les pouvoirs publics ont autorisé quatre nouvelles banques privées, avec la participation de l'Etat, à manier des devises.

Cambodge: Le secteur agricole, qui occupe 85% de la population active, essentiellement sous forme d'agriculture de subsistance, représente 47% du P.I.B. L'industrie et le secteur des services représentent respectivement 16 et 37% du P.I.B³⁴. Près de 20 ans de guerre et de luttes intestines, ainsi qu'une planification centralisée, ont fait de considérables dégâts sur l'infrastructure du pays, le capital humain et les structures et installations de production.

Depuis 1989, les pouvoirs publics ont adopté une série de réformes favorables à l'économie de marché visant à réduire l'ampleur de la planification centrale et à instituer le droit de propriété privée. La plupart des contrôles de prix ont été supprimés. Le programme gouvernemental de développement est énoncé dans le "Programme National de Redressement et de Développement du Cambodge" dont la pierre angulaire est le règlement libéral relatif aux investissements étrangers.

Les réglementations portant sur les Investissements Etrangers Directs ont été adoptés en 1989 et d'autres réglementations visant l'application du programme ont été décrétées en 1991. La Loi sur les Investissements Etrangers Directs autorise la création d'entreprises à capitaux entièrement étrangers et accorde d'importants avantages aux investisseurs. L'impôt sur les sociétés est de 9% et une période d'exonération fiscale de 8 ans maximum est accordée en fonction de l'activité. Les investisseurs peuvent louer des terrains pour une durée de 70 ans. La production de bois, de pétrole, de gaz naturel, de minerais, d'or et de pierres précieuses n'est pas assujétie à cette réglementation mais à une réglementation distincte. La loi a créé le Conseil pour le Développement du Cambodge (CDC), organisme à guichet unique. Par la suite, des réglementations sur les investissements sont nées de l'adoption en 1994 de la Loi Sur Les Investissements du Royaume du Cambodge" qui contient des dispositions relatives aux investissements nationaux et étrangers³⁵.

En 1993, des mesures ont été adoptées afin de libéraliser le commerce extérieur, auparavant monopole de l'Etat. L'obligation de licence d'import/export qui constituait une entrave au commerce a été supprimée. Une part prédominante du commerce continue à être entre les mains de trois entreprises publiques d'import/export. Dans le secteur manufacturier, à la fin de l'année 1992, il y avait dans le secteur privé environ 60 unités industrielles, dont quelques-unes à participation étrangère. Parmi les entreprises manufacturières, il y a une prédominance de celles du secteur du textile dans lequel des investisseurs de Thaïlande, de Singapour et d'autres pays d'Asie de l'Est ont créé une production locale.

Les pouvoirs publics ont réduit le secteur public en ouvrant les monopoles d'Etat au secteur privé et en privatisant des entreprises choisies. En 1994, le monopole de l'Etat sur le secteur bancaire a été abandonné et l'entrée de banques privées encouragée. Depuis 1991, les pouvoirs publics ont lancé la privatisation des entreprises publiques souvent en donnant en bail ou en simple location ces entreprises au secteur privé. Dès Septembre 1994, sur un total de 79 usines appartenant à l'Etat, 62

avaient été données en location à des investisseurs privés, dans le cadre d'accords à moyen ou à long terme. 13 autres sont maintenues dans le cadre de partenariats associant partenaire étranger et pouvoirs publics et seules quatre d'entre elles restent sous le contrôle de l'Etat. Sur les 79 unités industrielles, 25 opéraient auparavant dans le secteur du textile, essentiellement dans les domaines de la fabrication de toile et du prêt-à-porter. En 1994, des plans ont été dressés afin de privatiser l'industrie du caoutchouc qui est la deuxième source de devises après l'industrie du tourisme.

Le programme gouvernemental de réforme structurelle comprend l'amélioration du système de financement par l'encouragement à la concurrence entre les banques commerciales, et permet à la Banque Nationale du Cambodge d'exercer sur le système bancaire des fonctions de tutelle.

Laos: Le Laos est un pays sans littoral de 4 millions d'habitants, dont 85 à 90% pratiquent l'agriculture de subsistance. Le processus de réformes dans le pays a démarré en 1986 par l'adoption du "Nouveau Mécanisme Economique" qui vise la décentralisation du pouvoir décisionnel des pouvoirs publics en faveur d'une plus grande orientation de marché. Des premières réformes ont réduit les contrôles de l'Etat sur le secteur privé et dans divers secteurs les prix ont été libéralisés. L'agriculture d'Etat a été transférée au secteur privé, de même que l'essentiel du commerce, dont le commerce extérieur. Les réformes ont également visé la stabilisation de l'économie par le biais des politiques monétaires et financières.

En 1989, il a été adopté une réglementation visant les investissements étrangers et issue du Code des Investissements Etrangers qui autorise la création de filiales à capitaux entièrement étrangers, les partenariats et d'autres accords contractuels. En 1994, les pouvoirs publics ont révisé le code des investissements de 1989, proposé de nouvelles incitations aux investisseurs étrangers, et abaissé le taux d'imposition de 40-50% à 20%, de même que la taxe d'importation de 10 à 1%. Le processus d'agrément requis pour les investissements a également été simplifié. Un aspect important de la révision est le fait qu'elle supprime la limite de 15 ans pour les opérations avec l'étranger telles que stipulé par la réglementation de 1989. La révision vise l'établissement de normes réglementaires plus conformes à celles des pays voisins. Dès 1994, 421 projets d'investissements étrangers ont été agréés dont 218 filiales à capitaux entièrement étrangers, par-rapport aux 40 projets agréés en 1990³⁶. La valeur des investissements étrangers directs a été estimée à 493 millions de Dollars des Etats-Unis à la fin de l'année 1993³⁷.

Les entreprises et usines appartenant à l'Etat et dont la direction était naguère centralisée, ont rendues autonomes et ainsi libres de fixer elles-mêmes leurs prix, salaires et de prendre d'autres décisions-clés. Depuis 1988, les subventions, naguère attribuées par les pouvoirs publics à des entreprises publiques peu performantes, ont été réduites. La privatisation des entreprises publiques a démarré avec la promulgation du décret de 1990 relatif à la privatisation qui a entraîné la cession de 600 entreprises publiques. Dès la fin de l'année 1993, 500 entreprises ont été cédées par le gouvernement. Diverses méthodes ont été appliquées pour procéder à une telle cession; les entreprises que l'essor de l'activité du secteur privé pouvait rendre non compétitives, ont été fermées ou liquidées; la plupart des autres entreprises ont été données en bail au secteur privé dans le cadre d'un accord de à long terme, généralement de 10 à 15 ans, à des entreprises dont le siège se trouve en Thaïlande, en Chine, en France et en Australie. Des entreprises ont aussi été rendues à leurs anciens propriétaires. Les pouvoirs publics continueront à détenir et à contrôler 17 entreprises qui sont jugées

stratégiquement importantes pour le pays. Les investisseurs étrangers ont été autorisés à participer à la privatisation des entreprises publiques, et la plupart d'entre eux viennent de Thaïlande et d'autres pays voisins.

Depuis 1989, les pouvoirs publics ont progressivement établi un système juridique constituant un cadre conçu pour le système propre aux entreprises privées. En 1990, la législation relative au droit de propriété, aux contrats, à la succession, et les lois relatives à la création de banques, ont été adoptées. Dès la fin de l'année 1994, la législation relative à la faillite et aux garanties s'attachant aux transactions commerciales a été adoptée, de même que des lois assurant des garanties contractuelles et juridiques.

La transformation du système bancaire a commencé avec les Décrets du Conseil des Ministres en 1988 qui a séparé les activités de la Banque Nationale appartenant à l'Etat en activités de banques commerciales et de banque centrale. Des banques commerciales ont également été établies dans les provinces. En 1989, l'ouverture de la première banque née d'un partenariat associant des investisseurs Laotiens et Thaïlandais a été suivie de celle de plusieurs autres banques nées d'un tel partenariat. Dès 1993, il y avait 12 de ces banques à capitaux étrangers, autorisées à s'insérer dans le secteur financier, en grande partie dans des conditions de déréglementation.

En dépit de l'avancement des réformes financières, économiques et juridiques depuis 1986, plusieurs facteurs continuent à ralentir le développement des activités du secteur privé. L'absence de main-d'oeuvre qualifiée et de compétences techniques et en matière d'entrepreneuriat, une infrastructure déficiente, notamment l'insuffisance de courant électrique, et la petite taille du marché constituent des contraintes majeures. Toutefois, le pays est doté d'un potentiel hydroélectrique considérable, et de ressources minérales inexploitées telles que l'or, le cuivre, le zinc, l'étain, les pierres précieuses et les minerais industriels. La majorité de ces réserves n'ont pas été exploitées à ce jour en raison du manque de fonds investis et de l'absence de technologies requises pour l'exploitation, ainsi qu'en raison de l'infrastructure inadéquate du pays.

Iles du Pacifique

Les états insulaires du Pacifique s'étendent de Palau, près des Philippines à l'Ouest aux Iles Pitcairn à l'Est. Les pays insulaires du Pacifique peuvent être regroupés en deux grandes catégories: dans la première, ceux qui sont relativement grands et qui sont dotés de ressources naturelles, et dans la seconde, ceux qui sont assez petits et ont peu de ressources naturelles et dont les recettes d'exportation dépendent en grande partie d'un ou de plusieurs produits agricoles. Dans ces économies insulaires, la diversification de l'économie est activement visée par les pouvoirs publics. Toutefois, la petite taille du marché et leur potentiel en matière d'exportation subissent les puissantes contraintes que constituent leur situation géographique éloignée des marchés et leur infrastructure inadéquate. Six PMA, à savoir Kiribati, le Vanuatu, Tuvalu, les Iles Salomon, les Samoa Occidentales et les Maldives font partie de ce dernier groupe.

Vanuatu: L'agriculture de subsistance emploie plus de 80% des 140.000 habitants de l'île. Les principales cultures sont la noix de coco et le coprah qui sont les principales sources de recettes d'exportation. Dans le but de diversifier le secteur agricole, les pouvoirs publics ont encouragé la production de cacao et de café et l'élevage à vocation exportatrice. En 1989, les pouvoirs publics ont conclu un accord à long terme avec une société Taïwanaise pour développer l'industrie du bois sur l'île de Malekula.

Le secteur manufacturier du bois est très restreint et est centré sur la transformation des produits primaires, en vue de leur exportation. Il est prévu de créer une zone industrielle sur l'île

d'Espiritu Santo afin de promouvoir les exportations. Dans les secteurs des services, le tourisme et les services financiers sont les activités les plus importantes. Dans le but de promouvoir les investissements étrangers et accroître le secteur financier, les pouvoirs publics cherchent à mettre en relief la position du pays en tant que centre financier off-shore dans la région et une réglementation visant la création d'un paradis fiscal est à l'étude.

Dans le cadre de l'Accord de Coopération Commerciale et Economique Régionale du Pacifique Sud, la plupart des exportations du Vanuatu ont exportées en franchise de droits vers les marchés de l'Australie et de la Nouvelle Zélande. Cet accord s'avérera de plus en plus bénéfique au fur et à mesure de la diversification des produits d'exportation. Le Vanuatu même a des tarifs d'importation relativement élevés. Ainsi, en 1991, 60% des recettes publiques proviennent des droits de douanes, et le restant des recettes publiques provient généralement des patentes et des taxes hôtelières³⁸.

L'absence de droits de propriété clairement définis et d'un système commercial et juridique bien développé pèse sur le développement du secteur privé.

Kiribati (69.000 habitants) et **Tuvalu** (13.000 habitants en 1993), ont les revenus les plus faibles parmi les îles du Pacifique. Les économies de ces deux pays reposent sur l'agriculture de subsistance et la production de noix de coco comme cultures de rente. La plus grande part des recettes d'exportation provient de la culture du coprah. La production agricole est très vulnérable aux fréquent cyclones qui causent souvent d'énormes dégâts sur les cultures. Afin de diversifier leur base économique étroite, les pouvoirs publics respectifs cherchent à développer le secteur de la pêche commerciale outre la vente de leurs droits de pêche à des sociétés étrangères. Dans les économies des deux pays insulaires le développement du secteur manufacturier est très faible et généralement axé sur une substitution aux importations limitée. Le développement du secteur du tourisme subit la contrainte de l'éloignement géographique des îles et de leur faible infrastructure. A Tuvalu, la plus grande part des recettes publiques provient de la vente de timbres et de pièces de monnaie ainsi que des envois des travailleurs émigrés. A Kiribati, la plus grande part des recettes publiques provient de l'exportation de coprah, de poissons et d'ailerons de requins.

Les deux pays sont caractérisés par une administration publique relativement importante qui représente près d'un quart du budget public dans chacun des deux pays respectivement. Les institutions internationales de prêt et la Banque Asiatique de Développement ont stimulé et financé le développement du secteur privé, en particulier les activités liées au tourisme, à l'agriculture, aux pêches, au commerce et aux petites industries.

Iles Salomon: Près de 90% des 372.000 habitants (en 1993) de ces îles sont employés dans l'agriculture de subsistance et la production de cultures de rente, notamment le cacao, les haricots, les noix de coco et le palmiste. L'agriculture, la pêche et la sylviculture représentent environ 70% du P.I.B. et sont les principales sources des recettes d'exportation. Le secteur des services représente environ 25% du P.I.B. Le secteur manufacturier est très restreint et la majorité des biens manufacturés sont importés. Ces îles ont des ressources minières inexploitées, notamment du plomb, du zinc, du nickel et de l'or.

Les pouvoirs publics ont cherché à diversifier les exportations à partir de la spécialisation en matière de culture du coprah et de la pêche, essentiellement au thon, et le bois constitue plus de la moitié des recettes d'exportation du pays. Le développement de l'industrie des épices a également été

prévue, de même que la production croissante de cacao, l'exploitation minière et la transformation accrue du poisson et du bois. L'industrie manufacturière est essentiellement axée sur le marché interne. Dans le but d'accroître les recettes d'exportation du pays, en 1991 les pouvoirs publics ont annoncé un plan de développement décennal du tourisme couvrant la période 1991-2000, tant par le bais du développement public que par celui du développement privé. Dans le cadre de ce plan, la construction de nouveaux hotels, de petites entreprises et l'amélioration de l'infrastructure, et l'expansion de l'aéroport sont envisagés.

Depuis la fin des années 1980, les pouvoirs publics ont cherché à promouvoir le développement des entreprises privées, en mettant un accent particulier sur le tourisme et les activités qui y sont liées, de même que sur la production à vocation exportatrice. Des plans sont à l'étude pour privatiser quelques-unes des sociétés publiques. Cependant, à ce jour, la mise en oeuvre des réformes économiques a été différée, et les dépenses du secteur public continuent à dépasser sensiblement les recettes publiques.

Les pouvoirs publics accordent aux investisseurs privés une trêve fiscale d'un maximum de six ans, selon le niveau de valeur ajoutée locale et des exportations. Toutefois, les investissements privés internes ont été gênés par le manque de capitaux. En raison de l'important déficit budgétaire, les pouvoirs publics ont effectivement préempté le financement local destiné au secteur privé.

Ces îles sont confrontées à de graves problèmes environnementaux. La surexploitation de s bois tropicaux entreprise dans le cadre d'accords de concession par des sociétés étrangères est extrêmement préoccupante. On estime que les forêts tropicales des Iles Salomon seront complètement dégarnies dans moins de dix ans si le rythme actuel d'exploitation forestièrese poursuit⁹⁹.

Samoa Occidentales: Les Samoa Occidentales sont un groupe de neuf îles d'une population estimée en 1993 à 170.000 habitants. L'agriculture est le principal employeur et la source des recettes d'exportations du pays. Les cultures de rente et produits primaires d'exportation les plus importants sont les noix de coco, le taro et les bananes. En 1990 et 1992, des cyclones répétés ont causé d'énormes dégâts à l'agriculture du pays. Le secteur manufacturier est très restreint, constitué essentiellement de petites unités d'agro-transformation telles que des usines de transformation de la noix de coco; l'huile de coco étant l'unique grande source de recettes d'exportation.

Depuis 1993, les pouvoirs publics ont adopté des mesures visant à stabiliser l'économie par des politiques financières et monétaires et en passant en revue les priorités en matière de développement. La diversification de l'économie et la promotion des investissements étrangers directs ont été identifiées comme étant des éléments majeurs de la croissance économique du pays. La diversification de l'économie a été encouragée par les pouvoirs publics. Le développement des ressources forestières du pays sur les îles de Savaii et d'Upolu est projeté et l'expansion de la pêche commerciale est à l'étude. Le développement de l'industrie du tourisme de même que l'expansion des infrastructures qui y sont liées sont encouragés par les pouvoirs publics.

Afin de promouvoir les activités du secteur privé et les exportations, il a été jugé nécessaire de développer des mécanismes de crédit à l'intention des agriculteurs et des exportateurs. Le système financier du pays est composé de la Banque Centrale, de deux banques commerciales et d'institutions non bancaires. La plus grande banque commerciale, la Banque de Samoa Occidentales, est un partenariat associant l'Etat et la Banque de Nouvelle Zélande. Les autres institutions financières non bancaires sont la Banque de Développement des Samoa Occidentales, la Caisse Nationale de

Prévoyance et la Société d'Assurance du Pacifique qui appartiennent à l'Etat et sont une importante source de crédit pour les nouveaux investissements.

Les pouvoirs publics encouragent les investissements par le biais d'un ensemble d'incitations, dont des trêves fiscales d'un maximum de 10 ans, et un taux fiscal consécutif de 25%, de même que l'exonération des droits de douanes et des impôts indirects, à l'intention des investisseurs pour les biens d'équipement et les autres intrants. Depuis 1990, plusieurs projets d'investissements étrangers ont été entrepris, le plus important dans le secteur manufacturier par la société Yazaki qui fabrique des fils électriques pour les voitures et qui a démarré la production en 1992 et emploie actuellement 1500 personnes.

Les investisseurs du secteur privé pourraient obtenir un financement dans le cadre du Plan de Développement Industriel des Iles financé par le gouvernement Néo-Zélandais et accorde une assistance technique et des crédits pour des projets dans lesquels l'investisseur Néo-Zélandais détient un minimum de 20% du capital.

En 1987, les pouvoirs publics ont adopté une législation portant sur l'exploitation d'un centre financier off-shore, la Loi Sur Les Activités Bancaires Off-Shore, qui prévoit la concession de licences à des entreprises internationales et étrangères immatriculées en vertu de la Loi Sur les Sociétés. La Loi Sur Les Trusts Internationaux de 1987 autorise l'établissement de Trusts dans lesquels les bénéficiaires ne résident pas dans le pays. La Loi Sur Les Assurances Internationales de 1988 réglementait les activités d'assurances off-shore entreprises par des firmes étrangères. Dans le but de concurrencer d'autres centres financiers off-shore, les pouvoirs publics ont mis à la disposition des sociétés étrangères une procédure d'immatriculation rapide et peu coûteuse. Pendant la période 1988-92, environ 600 sociétés étrangères se sont immatriculées conformément à cette loi.

Maldives: Le pays comprend plus de 1200 îles coralliennes avec une population totale estimée à 235.000 habitants en 1993. L'agriculture est limitée à la production de quelques cultures de subsistance, notamment les noix de coco, les noix d'arica, le manioc, le maïs et la patate douce, et ne représentent que 10% de la demande alimentaire du pays. A la fin des années 1980, l'économie était dominée par l'industrie de la pêche qui représentait environ 25% des emplois et plus de 60% des recettes d'exportation. Pendant les années 1980, la production du secteur de la pêche a rapidement augmenté grâce à une meilleure distribution de combustible et au système de ramassage des poissons prôné par l'Organisation Commerciale d'Etat. Les structures de transformation du poisson ont été agrandies et dès le début des années 1990, plus de la moitié de la production de poisson était exportée après transformation. Depuis les années 1980, les pouvoirs publics ont encouragé le développement de l'industrie du tourisme qui dès le début des années 1990 est devenu le plus important secteur économique, soit 30% du P.I.B.

Depuis le milieu des années 1980, les pouvoirs publics ont adopté des programmes de stabilisation et cherché à réduire le déficit budgétaire et à déréglementer le système de change. La diversification de l'industrie est visée mais la petite taille du marché interne a gêné cet effort. Cependant, un grand nombre d'usines de fabrication de vêtements ont été installées par des investisseurs étrangers en vue d'une production à vocation exportatrice. Les pouvoirs publics cherchent aussi à accroître la transformation locale du poisson et à développer l'industrie du tourisme.

3. POLITIQUES ET MESURES INSTITUTIONNELLES DESTINEES A LA CROISSANCE ACCELEREE DU SECTEUR PRIVE DANS LES PMA.

L'analyse des tendances de la croissance industrielle et des récentes politiques industrielles et des mécanismes d'appui institutionnel dans les PMA de la section précédente met en exergue certaines conclusions importantes. Tout d'abord, la croissance industrielle est demeurée très limitée au cours de ces dernières années dans la plupart des PMA, en dépit de profonds changements politiques et du processus de libéralisation intervenus dans ces pays. La croissance de la production industrielle n'a été que marginale dans certains pays, tandis que dans d'autres, notamment en Afrique, la production industrielle a chuté. Le mécanisme de l'économie de marché, dont il était attendu des résultats significatifs en termes d'investissements et d'accroissement de la production dans les PMA, n'a eu jusqu'ici que des effets limités sur la croissance industrielle. L'afflux d'Investissements Etrangers Directs n'a que peu progressé, sauf dans les secteurs pétrolier et minier dans certains PMA en dépit de la libéralisation des politiques visant de tels investissements. La plupart des PMA ont peu d'entreprises industrielles, à l'exception du Bangladesh, et l'apport de technologies et de savoirs-faire est faible. Les mesures de privatisation qui ont été appliquées dans plusieurs PMA, dont la Gambie, la Guinée, le Malawi, le Mali, le Niger et le Togo entre autres PMA, ont souvent débouché sur la privatisation ou la fermeture des entreprises et si de telles mesures ont souvent réduit les dépenses publiques, l'impact sur la production a été défavorable. La libéralisation des importations, conséquence de l'adoption de la l'économie de marché, a eu pour résultat le grand nombre de petites et moyennes industries dans les PMA incapables de soutenir la concurrence des importations des mêm produits ou des produits analogues en provenance notamment des pays d'Asie du Sud-Est. Il importe de reconnaître qu'un certain degré de protection des industries naissantes est nécessaire aux produits des entreprises locales dans les PMA qui sont confrontés à de sérieuses contraintes. En l'absence d'un tel soutien, plusieurs entreprises locales pourraient s'avérer incapables de soutenir la concurrence et de poursuivre leurs activités de production., ce qui pourrait avoir des effets néfastes sur d'autres entreprises de même nature.

L'expérience des PMA et les tendances de leur croissance industrielle ces dernières années donne également à penser que les effets des programmes d'ajustement structurel sur le développement industriel ont été très limités, en grande partie à cause de l'absence de mécanismes d'appui institutionnel adéquates. Sans nul doute, ces programmes ont été essentiels et cruciaux pour les PMA du fait qu'ils ont comblé d'importants déficits en matière de ressources et qu'ils ont sensiblement amélioré le cadre macro-économique de ces pays. En même temps, les réorientations intervenues dans le cadre de ces programmes ont eu peu d'impact à ce jour sur l'apport d'Investissements Etrangers Directs ou sur le développement du secteur privé de ces pays. Cela est dû en grande partie au fait que dans la plupart des PMA ces réorientations ont essentiellement mis l'accent sur l'attraction des investissements étrangers directs. Jusqu'ici cet effort n'a pas été couronné par le succès. La compétition des pays d'Amérique Latine et d'Europe de l'Est pour attirer de tels investissements des pays d'Asie du Sud-Est, il est extrêmement difficile pour les PMA d'attirer l'Investissement Etranger Direct dans le secteur manufacturier à moins que des facteurs les avantageant particulièrement puissent être identifiés. A part les matières premières, l'un de ces avantages est la main-d'oeuvre bon marché. Cela peut continuer à constituer un avantage important, à condition que le cadre nécessaire en matière d'infrastructures et de politiques soit en place. L'exemple de l'Ile Maurice montre que l'Investissement Etranger Direct peut être attiré vers les petites économies. Cependant, jusqu'ici les investissements étrangers dans les PMA au cours de ces dernières années se sont principalement portés sur les secteurs des ressources minérales et naturelles dans un petit nombre de PMA, et ces investissements auraient très bien pu se faire dans tous les cas. Il s'agit en premier lieu d'attirer la participation étrangère dans le secteur manufacturier, soit par le truchement des filiales et des sociétés affiliées à des multinationales soit par le biais de partenariats avec des entreprises locales, soit encore par des

accords de licences techniques, et de tels accords ne sont pas intervenus de manière adéquate dans la plupart des PMA.

Le postulat de base, sur lequel reposent les programmes d'ajustement structurel, et selon lequel les mécanismes de l'économie de marché assurerait l'apport de nouveaux investissements adéquats, tant locaux qu'étrangers, est discutable, particulièrement dans les pays de petit marché, faibles infrastructure et appui institutionnel, et n'étant dotés que d'un petit nombre d'entreprises manufacturières. Ces programmes doivent être accompagnés d'une stratégie bien structurée de promotion de la croissance industrielle par la multiplication d'entreprises locales bénéficiant d'un appui institutionnel approprié et de diverses formes de participation étrangère financière et technique.

L'accent mis sur les investissements étrangers dans les politiques mises en oeuvre dans la plupart des PMA, a amoindri la nécessité essentielle de mettre en place des mécanismes adéquats d'appui institutionnel et de développer au niveau local l'entrepreneuriat et des entreprises pouvant constituer une base industrielle élargie. Dans la plupart de ces pays, il existe peu d'entreprises capables de servir de partenaires et de collaborer à des accords de licence et de partenariat avec des entreprises étrangères. C'est une grave lacune. A moins que le nombre d'entrepreneurs et d'entreprises au niveau local ne soit sensiblement accru grâce à l'appui et au développement institutionnels, l'impact des réorientations politiques et de la modification des codes et des procédures d'investissements demeurera marginal. La pénurie d'entreprises industrielles locales dans les PMA a également comme corollaire la quasi-absence de technologies et de savoirs-faire importées dans le cadre d'accords de licence d'exploitation technique par des sociétés non affiliées, ou d'autres accords contractuels d'acquisition de technologie, ce qui constitue une lacune grave.

Du fait de l'afflux insuffisant des Investissements Etrangers Directs et des peu nombreux acquisitions ou transferts de technologie par le biais de licences d'exploitation, les entreprises opérant dans les PMA continuent à être gravement handicapées dans leurs efforts visant à acquérir une capacité d'exportation. Le développement du potentiel compétitif dans des secteurs choisis est un besoin vital dans le contexte des Accords de l'Uruguay Round. Si les PMA ont encore du temps avant l'entrée en vigueur des Accords, il sera nécessaire d'identifier des créneaux et de développer le potentiel compétitif dans ces secteurs au cours des quelques années à venir.

De l'analyse des politiques et expériences des PMA en matière de développement industriel, il ressort une conclusion importante, à savoir le manque d'importance accordée aux mécanismes d'appui institutionnel en faveur des entreprises locales de ces pays. En-dehors des structures bancaires commerciales normales, peu d'efforts ont été véritablement déployés en matière d'appui institutionnel pour satisfaire les besoins en matière de crédit des petites, moyennes et micro-entreprises. La Grameen Bank, au Bangladesh, a joué un rôle assez unique en répondant avec succès aux besoins des micro-entreprises en matière de crédit, mais ce succès institutionnel n'a pas été émulé dans d'autres PMA. Outre le crédit, qui demeure une contrainte majeure dans ces pays, peu d'appui institutionnel a été proposé en matière de technologie, de commercialisation et de relations avec l'étranger. Les entreprises ont dû pour une grande part se débrouiller par elles-mêmes et du fait des récentes orientations vers l'économie de marché, les entreprises locales jouissent de moins en moins de protection face à la concurrence des importations. L'appui institutionnel apporté par les organismes publics est très limité et souvent inadapté aux conditions du marché en mutations. Le manque d'appui institutionnel aux entreprises locales est sans nul doute une contrainte majeure dans la plupart des PMA, et à moins de faire de cet aspect une très haute priorité, il sera difficile d'accélérer la croissance des entreprises locales, qui est l'objectif-clé de ces pays.

Il est également nécessaire de souligner le fait que les perspectives économiques des années 1990 sont très différentes de celles des années 1960 et 1970 lorsque l'intervention de l'Etat dans un

grand nombre de PMA était considérable. En même temps, il existait une véritable préoccupation pour d'une part, le rôle dominant des sociétés multinationales, d'autre part le manque d'investissements dans les industries-clés et de base. Le fait que les entreprises publiques de ces pays n'étaient pas rentables du tout ne signifie pas que les facteurs socio-économiques à la base de leur création n'existent plus ou s'étaient effacés. Dans certains PMA, les réactions à la privatisation et dans d'autres le mécontentement causé par la lenteur des résultats escomptés en matière d'accentuation de l'orientation prise en faveur de l'économie de marché, sont, à cet égard, des indications. Le rôle crucial des forces du marché et du secteur privé a été reconnu et accepté dans les PMA et continuera sans nul doute à l'être si les résultats sont positifs en termes de croissance accélérée des entreprises locales et de compétitivité technologique accrue, de normes environnementales et de durabilité. Toutefois, si ces résultats ne sont pas obtenus dans un délai raisonnable, il est à prévoir que l'impact sera négatif ou indésirable. Par conséquent, l'époque actuelle est cruciale concernant l'influence des forces du marché qu'il s'agit d'imposer à long terme. A cette fin, toutefois, le développement de fonctions et mécanismes d'appui institutionnel de grande portée est une nécessité vitale.

Il est également à prévoir que certaines tendances mondiales influenceront pour une très large part sur la croissance du secteur privé et les exigences en matière d'appui institutionnel dans les PMA. Premièrement, les progrès révolutionnaires en matière d'informatique, de biotechnologie et de nouveaux matériaux auront inévitablement un impact majeur sur les produits et procédés industriels. Les communications à l'échelle planétaire influenceront inévitablement sur la commercialisation et la distribution de nouveaux produits et services. La majorité des PMA ne sont qu'à la périphérie de tels progrès et il est à prévoir que le fossé technologique s'élargira progressivement, à moins qu'il y ait un accroissement substantiel des flux technologiques dans les sous-secteurs industriels ayant un potentiel particulier dans certains PMA. Deuxièmement, les investissements et les flux technologiques vers les PMA ont été défavorables au cours des années 1980 et au début des années 1990. Jusqu'ici, la mondialisation de l'industrie n'a pas débouché sur des relations importantes avec les PMA non seulement au niveau des entreprises mais même au niveau des institutions impliquées dans les études, la recherche et les services de consultation. Troisièmement, le mode de participation étrangère change de plus en plus. Alors que les investissements étrangers effectués par le biais des sociétés affiliées à des Multinationales continuent à affluer dans bon nombre de pays en développement, ce mode cède le pas à d'autres formes alternatives telles que les partenariats, les accords de licence, les contrats de franchise et de services. Les PMA n'ont pas été en mesure de profiter de cette nouvelle tendance parce qu'il existe peu d'entreprises locales dans ces pays et que les mécanismes d'appui institutionnel sont insuffisantes pour le développement de telles relations.

Au vu de ces conclusions, le potentiel de croissance industrielle dans les PMA paraît n'être que positif à condition qu'une stratégie industrielle réorientée dans ces pays soit axée essentiellement sur la création d'un nombre accru d'entreprises locales et propose les incitations et mécanismes institutionnels nécessaires pour la formation des entrepreneurs, l'octroi de crédit et l'aide institutionnelles requise en matière de technologie, commercialisation et relations avec l'étranger. S'il est certain que l'Investissement Etranger Direct doit être attiré dans les PMA autant que possible, l'accent doit être mis, de manière égale sinon plus grande, sur l'afflux de technologies et de compétences techniques requis pour accroître le potentiel compétitif des entreprises des PMA. Avec une stratégie industrielle réorientée et des mécanismes d'appui institutionnel adéquates offertes à ces secteurs, il devrait être possible de parvenir à accélérer le rythme de la croissance industrielle dans un certain nombre de PMA. Cela devrait être certainement possible au Bangladesh et au Népal, et, dans une moindre mesure, au Laos et au Bhoutan dans les pays Asiatiques, de même qu'en Haïti où il existe maintenant un considérable potentiel pour une croissance à vocation exportatrice, ainsi que dans plusieurs PMA d'Afrique. Dans plusieurs PMA d'Afrique, il existe un très net potentiel favorable à la croissance du secteur privé, grâce à des politiques et stratégies industrielles réorientées. Il s'agit du Botswana, de l'Ethiopie, de la Gambie, de la Guinée, du Mali, de Madagascar, du Mozambique, de Sierra-Léone, de

Tanzanie, d'Ouganda et de Zambie. L'accroissement du rythme de la croissance industrielle peut aussi réalisé au Bénin, au Togo, en Mauritanie, au Tchad, au Burundi, en République Centrafricaine, au Niger, en Guinée Equatoriale et au Lésoto, en faisant une plus grande place aux entreprises locales.

L'effet de la réorientation des politiques et de la plus grande place qui est faite à la croissance des entreprises du secteur privé local variera, en grande partie, selon la force de la base entrepreneuriale du secteur privé qui peut être rapidement développée dans chaque pays, l'importance de l'afflux de participations étrangères et de technologies et l'ampleur et la forme de la privatisation dans chaque pays. Le développement du secteur privé est un concept beaucoup plus large que la privatisation, et porte non seulement sur la restructuration de la participation au capital des entreprises publiques en place sur une base sélective, mais aussi sur la création d'un environnement approprié pour la mobilisation des investissements du secteur privé local en faveur de l'industrie, des infrastructures et des services, et l'octroi d'un appui institutionnel en matière de crédit, de technologie et de relations avec l'étranger. Sa réussite ou non dans chaque PMA dépend toutefois, en grande partie, de la mesure dans laquelle le climat général propice au développement du secteur privé peut être créé et soutenu sur une certaine période de temps.

Climat propice pour les investissements: Le développement accéléré du secteur privé dépend en premier lieu des conditions macroéconomiques générales et du climat requis pour les investissements dans une économie donnée. Une situation socio-politique stable est une condition préalable qui fait souvent défaut, particulièrement dans plusieurs PMA d'Afrique. Les autres conditions requises sont l'existence d'infrastructures physiques disponibles qui s'améliorent dans la plupart des PMA, des taux de change stables pour la monnaie locale, ce qui peut poser des problèmes dans la plupart des PMA, la disponibilité de financement de prêts pour de nouveaux investissements et de devises conformément aux normes essentielles applicables en matière de biens d'équipement et d'importations, et un régime fiscal comportant les incitations adéquates pour les nouveaux investissements, outre les programmes de développement du potentiel en matière de production, de services et d'exportations. Comme il a été évoqué dans la section précédente, un certain nombre de PMA sont confrontés à de dures contraintes concernant certaines de ces variables. Toutefois, de telles contraintes peuvent être corrigées dans une large mesure par le biais de macro-politiques appropriées. A cet égard, le rôle des programmes d'ajustement structurel peut être vital, à condition qu'ils soient accompagnés d'une stabilité politique d'une part, et par une stratégie industrielle bien définie pour la promotion des entreprises locales par le biais de mesures d'encouragement et d'un appui institutionnel d'autre part.

Contrôles réglementaires: Il est essentiel que les contrôles réglementaires sur l'afflux de nouveaux investissements et de technologie, qui continuent à être appliqués dans certain PMA sous forme de procédures de sélection, soient progressivement supprimés. Les révisions des codes d'investissements et des directives promotionnelles visant les nouveaux investissements ont peu d'importance tant que les règlements, procédures et contrôles administratifs ne sont pas radicalement modifiés. Le processus décisionnel doit être véritablement transféré aux entrepreneurs et entreprises du secteur privé. Le rôle des pouvoirs publics doit être largement modifié et les politiques et réglementations doivent être de plus en plus réorientées vers la promotion des nouveaux investissements, une concurrence adéquate, et le respect des règles environnementales et écologiques. L'interaction des forces du marché dans leur ensemble pourrait ne pas être entièrement praticable ou même souhaitable, dans la plupart des PMA confrontés à de multiples contraintes en matière de ressources et d'autres moyens. Cependant, autant que possible, les décisions à prendre en matière d'investissements doivent être laissées au secteur privé, tant local qu'étranger.

Promotion des investissements: Il importe qu'un programme actif de promotion des investissements soit entrepris par le truchement de mesures promotionnelles et d'institutions appropriées dans les PMA. Un tel programme doit être fondé sur:

- a) des garanties contre la nationalisation et pour une compensation équitable et adéquate en cas d'expropriation;
- b) la liberté pour les investisseurs étrangers de rapatrier leurs bénéfices, redevances et commissions, intérêt, et produits de la vente d'actions;
- c) un régime fiscal favorable, et des incitations à de nouveaux investissements ou une grande expansion/réhabilitation majeure des entreprises existantes, y compris la protection des industries naissantes pendant des périodes limitées;
- d) la promotion d'un afflux accru de technologie étrangère, notamment des systèmes d'informations sur les sources d'investissements et de technologie, les concessions fiscales sur les commissions et redevances, et les mesures d'encouragement à la recherche au niveau des entreprises;
- e) la liberté d'employer des experts et du personnel expatrié;
- f) des incitations spéciales pour les exportations, notamment des redevances plus élevées, des droits et des ristournes sur les importations, et des concessions fiscales; et
- g) un train de mesures promotionnelles et de services en vue de nouveaux investissements dans différents secteurs, notamment des informations sur les marchés et l'assistance permettant d'avoir accès à des partenaires étrangers potentiels.

Infrastructures matérielles: Une condition préalable est la disponibilité en matière d'infrastructures matérielles, comprenant des terrains, de l'eau, de l'électricité, des structures de transport et de télécommunications. La pénurie et les interruptions de courant électrique est un problème chronique dans les PMA et un facteur important de dissuasion pour le développement industriel et l'utilisation de matériels informatiques modernes. Des structures de transport inadéquates, notamment en matière de transport aérien, constituent également un goulot d'étranglement notoire. A cette époque qui est l'âge d'or de l'information, un réseau efficace de télécommunications est également une condition essentielle en matière d'infrastructure. Confrontés à de lourdes contraintes en termes de ressources, les PMA pourraient de plus en plus être obligés d'encourager la participation du secteur privé dans ces secteurs, soit par le biais d'investissements directs ou d'accords de travaux publics et de d'opérations ou de travaux publics-opérations-transferts conclus avec des sociétés étrangères.

Conditions requises en matière d'appui institutionnel: L'infrastructure institutionnelle requise pour le développement du secteur privé dans les PMA est généralement très faible et doit non seulement être bien renforcée mais aussi nécessairement satisfaire un vaste éventail de besoins. A cet égard, les besoins et le potentiel requis sont commentés en grand détail à la 5ème section où plusieurs Thèmes de Discussions ont identifié les conditions institutionnelles particulières requises pour la croissance accélérée des entreprises locales. Tout d'abord, une grande place a été faite à la mise en valeur des ressources humaines, particulièrement la formation des entrepreneurs locaux, singulièrement des femmes, pour les PME et les micro-entreprises, d'une part et pour le recyclage du personnel d'encadrement et le développement de compétences spécialisées telles que la conception et le conditionnement. La formation industrielle spécialisée doit également comprendre la formation du personnel aux nouvelles technologies, en particulier à l'informatique, aux télécommunications et aux logiciels, sur la base des besoins évalués dans ces domaines pendant une certaine période de temps. La formation industrielle au niveau national doit être fondée sur des relations étroites avec les universités, les institutions techniques et les organisations de gestion existant dans chacun des pays. Cependant, il doit y avoir également une profonde implication des associations du secteur privé, notamment les chambres de commerce, dans l'évaluation des besoins en matière de formation de même que la planification des programmes de formation et l'élaboration de programmes de formation.

Deuxièmement, des services financiers appropriés doivent être développés, allant des services bancaires aux assurances et à d'autres services financiers au développement de mécanismes institutionnels spécialisés en matière d'octroi de prêts et de crédit aux petites et moyennes entreprises d'une part, et aux micro-entreprises d'autre part. De telles institutions doivent être soit des bourses de valeurs pour la mobilisation des ressources, ou les institutions fournissant le capital-risque aux organismes de financement du développement et organismes finançant les micro-entreprises du secteur "informel". Des mécanismes institutionnels permettant la participation au capital social telles que les bourses des valeurs, doivent également être mis en place progressivement.

Troisièmement, des mécanismes institutionnels doivent être développés pour l'information en matière industrielle, s'échelonnant entre l'information sur les marchés pour divers produits et sous-secteurs, et des sources alternatives d'investissements ou de technologie et des données et matériaux sur le commerce et les tendances du marché dans différents domaines.

Quatrièmement, les mécanismes institutionnels doivent être développés concernant l'utilisation et l'application de technologies dans différents domaines, dont l'acquisition, l'absorption et l'adaptation de technologies et également la recherche appliquée aux niveaux des institutions et des entreprises. De tels mécanismes d'appui peuvent non seulement aider à choisir et sélectionner des technologies mais aussi fournir l'encadrement approprié aux entrepreneurs locaux en matière de négociations en vue de concessions de licences technologiques et de divers types d'accords contractuels.

Cinquièmement, dans les PMA l'appui institutionnel est nécessaire à la commercialisation des produits des PME locales, tant sur le marché interne qu'en matière d'exportations. Les relations entre entreprises, notamment les relations avec l'étranger, est un domaine lié à cet appui institutionnel, en ce sens que les mécanismes d'appui institutionnel sont très nécessaires. Ces mécanismes jouent également un rôle crucial en matière de normalisation et de métrologie, qui prennent une importance de plus en plus grande en raison de l'insistance sur la norme ISO 9000 et d'autres normes internationales, dont les normes relatives à l'environnement. Enfin, les services de vulgarisation institutionnels sont nécessaires, particulièrement pour les petites et micro-entreprises implantées dans le secteur "informel" des PMA, ce qui sera crucial pour le développement socio-économique des zones vulnérables et des groupes les plus faibles tels que les femmes, dans les PMA.

L'éventail des fonctions d'appui institutionnel et des services industriels décrits ci-dessus et développés dans les thèmes de discussion de la 5ème section sont révélateurs des besoins institutionnels pluri-disciplinaires des PMA. Comme il l'a été évoqué dans la section précédente, certains mécanismes institutionnels ont été ou sont élaborés dans certains PMA. Toutefois, ce qui est essentiel c'est de combler les lacunes qui existent concernant les systèmes d'information ainsi que le choix et l'application de technologies, de même que l'ajustement des capacités institutionnelles en place afin de répondre aux nouveaux besoins du secteur privé dans chacun des PMA. Il convient de souligner que la croissance des petites et moyennes industries qui a un potentiel particulier dans la plupart des PMA dépend en grande partie de la mesure dans laquelle l'appui financier et institutionnel est disponible.

Commerce extérieur: Pour la plupart des PMA, l'élimination des déséquilibres de la balance des paiements et le développement des capacités en matière d'exportations sont une priorité. La majorité des PMA sont confrontés à des contraintes de plus en plus nombreuses en raison de la baisse de la demande de minéraux et de produits de base exportés à partir de ces pays. Dans plusieurs pays de graves pénuries de devises persistent encore. Les tendances mondiales et régionales en matière de commerce extérieur ne laissent pas entendre que la situation s'améliorera sensiblement dans la plupart des PMA. L'adoption finale des Accords de l'Uruguay Round posera en fait un nouveau défi à relever pour que les PMA acquièrent, au bout d'un certain temps, des capacités

compétitives en matière d'exportations dans des secteurs choisis. La perspective pour les PMA d'un accroissement substantiel des exportations des matériaux et produits de base traditionnels ainsi que des produits manufacturés vers les marchés mondiaux, ne semble pas être prometteuse, à moins qu'une restructuration massive et qualitative soit entreprise dans ces pays et que des technologies compétitives soient utilisées, et que des normes de qualité soient appliquées afin d'accroître le potentiel compétitif dans des secteurs choisis. D'une part, les perspectives d'accroissement du volume des échanges entre les pays en développement semblent s'améliorer. Une libéralisation accrue des importations résultant d'une plus grande orientation en faveur de l'économie de marché posent de sérieux problèmes à bon nombre de PMA, tout particulièrement concernant les produits fabriqués localement pour lesquels divers degrés de protection sont encore requis.

Le développement du commerce extérieur des PMA risque d'être sérieusement contrarié par la croissance des blocs commerciaux régionaux. Vraisemblablement, l'impact de l'intégration économique Européenne par l'Union Européenne et de l'intégration du Canada, du Mexique et des Etats-Unis d'Amérique par le biais de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA), auront une portée très et significative et, inévitablement, des effets lourds de conséquence sur tous les pays et groupes de pays ayant des échanges avec ces pays. Les mêmes tendances ont toutes les chances de se dégager dans les pays-membres de l'ASEAN en Asie du Sud-Est et dans les pays du Pacifique dans l'avenir. Si les objectifs généraux des Accords de l'Uruguay Round, de même que ceux des blocs régionaux, sont la libéralisation et l'expansion du commerce extérieur, les termes des échanges vont vraisemblablement devenir une concurrence de plus en plus acharnée et difficile pour les PMA n'appartenant pas à ces blocs.

L'accroissement du potentiel compétitif en matière de commerce extérieur nécessitera non seulement des normes de meilleure qualité et une plus grande absorption technologique de même que des applications technologiques améliorées dans les PMA, mais aussi un appui institutionnel portant sur tous les aspects du développement de la capacité d'exportation. En même temps, des politiques et des mesures sont nécessaires pour assurer une protection raisonnable des nouvelles entreprises industrielles, notamment les petites et moyennes industries, pendant des périodes déterminées.

Investissements étrangers directs: La question des nouveaux investissements fait l'objet d'une réflexion actuellement centrée, dans une large mesure, sur la promotion des investissements étrangers directs. A cet égard, les perspectives qui se présentent ne paraissent pas brillantes pour l'avenir immédiat des PMA. La plupart des PMA pourraient avoir à dépendre de plus en plus sur l'initiative et le dynamisme des entreprises et des entrepreneurs locaux pour obtenir la participation étrangère nécessaire. Les PMA devront également entreprendre une promotion vigoureuse et ciblée des investissements pour des projets particuliers ayant une viabilité et une potentialité adéquates. La promotion ciblée implique des activités et initiatives institutionnelles visant la préparation de profils d'investissements pour des projets particuliers, et un suivi avec des partenaires étrangers potentiels.

Transfert de technologie et de services spécialisés étrangers: L'apport adéquat de technologies et savoirs-faire étrangers devrait constituer pour les PMA un objectif important. Au cours de ces dernières années, en raison des grandes innovations et changements technologiques intervenus dans les secteurs de la production et des services, le fossé technologique qui sépare les pays industrialisés des PMA tend à s'élargir considérablement. En même temps, avec une plus grande diffusion et un plus grand nombre de licences technologiques, à l'exception des marchés couverts par les brevets, droits d'auteurs ou de propriété industrielle, le marché de la technologie connaît un essor considérable, et la plupart des technologies industrielles requises par les pays en développement sont disponibles à partir de multiples sources y compris, pour plusieurs technologies dites "arrivées à maturité", à partir d'autres pays en développement tels que le Brésil, l'Inde, le Mexique, la République de Corée et Taïwan. Le choix d'une technologie appropriée est sans nul doute une question cruciale pour les pays en développement, tout comme le sont les termes et conditions dans lesquels une telle

technologie est acquise, soit par le truchement des filiales et sociétés affiliées aux multinationales, soit dans le cadre de partenariats, soit encore par le biais de prises de licences non affiliées. A cette fin, de véritables mécanismes institutionnels sont requis en matière d'informations sur les technologies alternatives, qui peuvent être utilisés par des entreprises implantées dans les pays en développement, sont plus que nécessaires. Il est également nécessaire de mettre à la disposition des entreprises locales un appui institutionnel concernant les complexités des négociations relatives aux accords et à la gestion en matière de technologie et de contrats de service. En même temps, les entreprises des pays en développement doivent profiter du marché des technologies "arrivées à maturation" qui sont en expansion et dont la demande est très forte. A tel point qu'il pourrait être fait appel, dans ces pays, aux toutes dernières technologies dans certains secteurs, et ces technologies peuvent également être identifiées et recherchées en vue de leur acquisition, le cas échéant. L'auto-suffisance technologiquedoit être considérée non pas en termes isolationistes, mais comme la capacité d'exercer un choix approprié et d'acquérir et absorber la technologie industrielle à des termes et conditions raisonnables.

Dans ce contexte, le rôle des institutions publiques en matière de sélection des accords relatifs au transfert de technologie, qui existe toujours dans certains PMA, doit être revu. De telles mesures réglementaires pourraient s'être avérées nécessaires à l'époque afin de renforcer le pouvoir de négociation des PMA en matière de licences technologiques et de protéger les économies nationales des termes et conditions inéquitables de tels accords. Toutefois, au fil des ans, la plupart des PMA n'ont pas seulement une meilleure connaissance de ces termes et conditions mais aussi une meilleure acceptation des bailleurs de licences des conditions particulières qui sont jugées indésirables dans la plupart de ces pays. En conséquence de ces faits, il y a eu une libéralisation considérable des législations, procédures et directives relatives aux accords de transfert de technologie dans la majorité des pays en développement et la même optique doit être étendue aux PMA où un accroissement de l'afflux de technologie est des plus nécessaires.

Il est important pour le développement du secteur privé dans les PMA que le choix des technologies et des conditions de transfert soient autant que possible laissés aux entreprises utilisatrices. En conséquence, à cet égard, toutes directives ou réglementations appliquées dans les PMA doivent être très limitées, et se confiner à certaines questions.

Toutefois, il est également important qu'une optique promotionnelle soit adoptée par les institutions publiques à l'égard de la technologie étrangère en matière de développement industrielle et technologique. Ce qui signifie appuyer le rôle du secteur privé, de même que les entreprises publiques ou "mixte", concernant les informations sur les alternatives et la formation aux techniques de négociations en vue de l'acquisition de technologies qui devrait être entreprise de manière courante par les entrepreneurs du secteur privé dans les PMA.

Ce qui est vrai des accords de transfert de technologie et de savoirs-faire peut être encore plus applicable aux contrats spécialisés de service, des contrats de travaux publics clefs en mains aux contrats de gestion et de rachat. Là aussi, une plus grande place doit être faite, par le biais d'une sensibilisation et d'une formation au développement dans les PMA d'une plus grande prise de conscience et de la capacité des entrepreneurs et des représentants d'entreprises.

Promotion de l'entrepreneuriat local: Il est essentiel que les entreprises et entrepreneurs locaux de ces PMA prennent l'initiative d'attirer de nouveaux investissements et de la technologie. Un accroissement de la formation aux techniques commerciales des entrepreneurs des PMA est une condition préalable importante à la croissance accélérée du secteur privé. Les programmes de formation aux techniques commerciales de base doivent porter sur les techniques de production, la comptabilité et la stratégie commerciale, y compris l'étape de préparation des plans d'exploitation en

vue de la création ou de l'expansion substantielle d'entreprises industrielles ou commerciales. Le développement de l'entrepreneuriat local exige également un appui institutionnel considérable. Cela peut aller de la disponibilité de crédit en faveur d'institutions financières à des taux bas et préférentiel, à l'offre de structures matérielles telles que les zones industrielles et les parcs technologiques, à l'assistance en matière de technologie et de commercialisation, et au développement de relations avec des entreprises étrangères.

Rôle et portée de la privatisation: La privatisation des entreprises publiques des PMA a pris une ampleur considérable, particulièrement depuis le milieu des années 1980 et pendant la période allant de 1990 à 1992. Les objectifs et aspects de la privatisation dans les PMA varient considérablement. Dans la plupart des PMA, les marchés financiers locaux sont insuffisamment développés et la participation du secteur privé pourrait s'avérer limitée. Les conditions de fonctionnement des entreprises publiques varient également considérablement. Toutefois, il est à prévoir que le transfert du contrôle de l'entreprise aux investisseurs privés améliorera sensiblement l'efficacité, la productivité et le potentiel compétitif des entreprises privatisées, permettra aux pouvoirs publics de tirer des bénéfices de la vente de ces sociétés et de leurs actifs, et mobilisera des ressources financières substantielles pour la modernisation et l'expansion, de même que pour l'acquisition de connaissances spécialisées modernes en matière de technologie et d'entrepreneuriat. Ces derniers objectifs sont particulièrement applicables au secteur des infrastructures telles que la distribution d'énergie électrique, les télécommunications et les transports, mais peuvent également s'étendre aux secteurs industriel et manufacturier. Bon nombre de pouvoirs publics ont privatisé des raffineries de sucre, usines de textile, et d'autres activités industrielles et manufacturières pour lesquelles les entreprises devaient se montrer plus à même d'être en prise avec l'évolution rapide de la demande et avec des normes de performance plus élevées.

Conditions préalables et contraintes: Elles varient d'un pays à l'autre et vont de la volonté politique de privatiser les avoirs publics à la viabilité de telles entreprises, et la disponibilité des acheteurs. La privatisation ne peut être entreprise que s'il existe un engagement de la part des pouvoirs publics à mettre en oeuvre une telle privatisation ainsi qu'un consensus général des décideurs politiques et des autres groupes d'intérêt. Ce qui n'est pas toujours le cas et la réaction à la privatisation dans plusieurs pays n'a pas toujours été favorable. Le cadre réglementaire doit également assurer la confrontation à la concurrence des monopoles privés, soit sur le plan interne, soit par le biais des importations, de façon à ce que les nouveaux propriétaires ne profitent pas de manière indue de leur situation. La viabilité commerciale des entreprises à privatiser peut également constituer une contrainte importante. La privatisation des entreprises détenant des produits, une technologie et un matériel démodés ne peut intervenir que si elles sont restructurées et modernisées, ou si elles sont divisées en plus petites unités de production ou de services viables, ou encore si elles sont vendues à des prix nominaux et restructurées après grâce à de substantiels nouveaux investissements. Le financement de la privatisation peut également constituer une limitation majeure. De faibles systèmes financiers locaux peuvent constituer une contrainte majeure, particulièrement dans les PMA. Les marchés des valeurs locales sont soit inexistantes ou n'ont qu'une capacité d'absorption très limitée dans ces pays. L'expérience de la privatisation indique que si les pouvoirs publics se sont engagés en faveur de la privatisation, des progrès peuvent être accomplis de manière appropriée, même dans les PMA.

Restructuration des entreprises: La question cruciale qui pourrait être posée aux PMA est de savoir s'il est indispensable de restructurer les entreprises, avant la privatisation, ou si la question ne devrait pas être laissée uniquement aux forces du marché. C'est une question que les économies planifiées centralement se sont également posée. Dans de tels cas, on peut avancer que toute restructuration pourrait très bien entraîner des dépenses inutiles si cela n'est pas reflétée dans un renchérissement de la valeur à la suite d'une telle restructuration. D'autre part, un certain degré de restructuration pourrait très bien s'avérer nécessaire pour obtenir une réaction appropriée à la

privatisation. Des degrés divers de restructuration pourraient sensiblement accroître la valeur d'une entreprise ou assurer une mise en valeur de l'ensemble des bénéfices de la privatisation. Dans la plupart des cas, la restructuration juridique pourrait s'avérer nécessaire. Dans d'autres cas, la restructuration financière pourrait s'imposer aux entreprises constituées en personnes morales. Toutefois, les implications les plus importantes de la restructuration seront ressenties dans des situations impliquant des modifications dans la structure industrielle et là où d'importantes allocations de ressources ont été faites pour rehausser la viabilité ou la valeur des entreprises. Il s'agit ici de prendre en considération les implications de la détermination de la valeur, de même que l'ampleur de l'excédent de main d'oeuvre qui devra être réglée. Il s'agit de savoir dans quelle mesure la restructuration est nécessaire à certaines entreprises. Dans bien des cas, le fonctionnement d'une installation industrielle peut comporter certaines activités autonomes de production ou de services qui pourraient être séparées de l'entreprise principale et des actifs à privatiser et soit vendus séparément ou gardés.

Perspectives de la privatisation: Vraisemblablement, la privatisation des entreprises publiques se poursuivra dans les PMA pendant les années 1990 où des activités industrielles et commerciales substantielles sont encore entre les mains des entités publiques. Dans certains pays, diverses phases de saturation pourraient avoir été atteintes alors que dans d'autres le nombre des entreprises publiques peut avoir été limité au départ. Dans les pays où de telles entreprises n'ont été mises en place que dans certains secteurs, singulièrement dans le développement des infrastructures, il peut ne pas y avoir beaucoup de champ d'application pour la privatisation. Toutefois, pour un certain nombre de PMA, il existe toujours un potentiel substantiel en faveur de la privatisation au cours des années 1990.

Priorités sectorielles:

Outre la nécessité d'accélérer la croissance socio-économique dans les PMA par le biais de l'industrie et des services, ces pays auront à relever un défi majeur à la suite des Accords de l'Uruguay Round. Si les PMA doivent profiter au mieux des effets positifs de la libéralisation des échanges, des réorientations fondamentales sont nécessaires quant au mode de production et d'échanges commerciaux dans ces pays. Alors que les effets négatifs à court terme de ces Accords seront en grande partie amortis par les "garanties" mises à la disposition des PMA, ces pays doivent prendre le temps de s'adapter à un régime commercial libéralisé. Pour ce faire, une réorientation fondamentale de leurs politiques et programmes industrielles pour assurer le développement de leur potentiel compétitif dans certains secteurs-créneaux.

Du fait de la base restreinte et limitée en matière d'industries et de services caractérisant la plupart des PMA, il est peu probable que la libéralisation des échanges par le biais des Accords de l'Uruguay Round contribue à leur croissance économique. En fait, les bénéfices potentiels des améliorations apportées à l'accès au marché seront plus qu'atténués par des pertes dues à l'accroissement de la concurrence sur les marchés internationaux et l'érosion des tarifs préférentiels existants, particulièrement dans le cas des pays Africains sub-sahariens visés par la Convention de Lomé et le Système Généralisé de Préférences (SGP). Les catégories de biens qui seront vraisemblablement touchés par les Accords de l'Uruguay Round sont: les produits agricoles des pays tropicaux et tempérés, les produits à base de ressources naturels, le cuir et la tannerie, et les matières textiles et les vêtements. Il paraît probable qu'à court/moyen terme, les cours mondiaux des produits agricoles des pays tempérés progresseront, en raison essentiellement de la réduction des mesures protectionnistes dans les pays industrialisés tandis que des réductions tarifaires appliquées aux produits agricoles des pays tropicaux sont attendues afin de ronger les marges préférentielles dont jouissent actuellement un grand nombre de pays Africains.

L'édification d'une base industrielle solide est une condition essentielle préalable pour permettre aux PMA de bénéficier de la libéralisation des échanges à long terme. Si les mesures de garanties offertes s'avèrent utiles, leurs effets seront restreints et limités par le temps. La production et les échanges dans ces pays doivent être progressivement adaptés au courant du commerce et des investissements mondiaux. Cela suppose une restructuration majeure de la croissance industrielle dans chacun des PMA et le développement de relations plus étroites avec des entreprises installées dans d'autres pays. Les PMA auront besoin d'un apport substantiel d'investissements et de technologies, tant de multinationales que des entreprises des pays industrialisés, mais aussi de plus en plus d'autres pays industrialisés tels que la République de Corée, la Chine, Singapour, l'Inde, et les pays du Golfe ainsi que les pays Asiatiques et d'Amérique Latine. Il existe un potentiel énorme en matière de coopération économique et technologique entre les pays (CEPD/CTPD) qui doit être exploré. En même temps, l'environnement promotionnel nécessaire devra être créé et soutenu dans les PMA pour la promotion et le développement du potentiel des entreprises du secteur privé local afin de réaliser une croissance rapide de la production et des exportations de produits manufacturés non traditionnels.

Une nouvelle stratégie industrielle pour les PMA doit s'appuyer sur une analyse du potentiel et des priorités sectoriels de chacun des PMA d'une part, et sur une base industrielle restructurée, comportant un nombre bien accru d'entreprises et d'entrepreneurs locaux implantant des petites, moyennes et micro-entreprises dans le secteur privé, d'autre part. Le rôle des pouvoirs publics serait non seulement de créer un climat propice aux nouveaux investissements industriels mais aussi de mettre à la disposition des entreprises locales un vaste éventail de services d'appui institutionnels. Ce qui suppose une profonde modification des comportements tant de la part des organismes et du personnel publics que de la part des entreprises locales. Toutefois, il n'y a pas d'autre alternative que d'arriver à acquérir un potentiel compétitif dans des sous-secteurs et produits choisis par le truchement des PME locales et d'étendre autant que possible les petites et micro-entreprises aux zones rurales.

Relations avec l'agriculture: La majorité des PMA continuent à dépendre en grande partie de l'agriculture comme l'atteste le Tableau 2, bien que les liens entre les activités en matière de production industrielle, d'exploitation minière et de travaux publics, de même que des secteurs de services tels que le tourisme et les transports, se soient développés au cours de ces dernières années. Les sous-secteurs prioritaires dans la majorité des PMA continueront à reposer sur les céréales alimentaires et l'agro-transformation, les matières textiles et les vêtements, l'offre d'intrants agricoles tels que les matériels et les outils agricoles, les semences et les engrais, ainsi que la fabrication de produits métalliques et de biens de consommation courante. Dans le cas des PMA insulaires et de plusieurs autres pays, dont les pays sans littoral tels que le Népal, le tourisme a un potentiel considérable et les activités doivent être axées sur la promotion du tourisme, notamment la mise en place d'hôtels de luxe, d'agences de location de voitures et tant d'autres structures, ainsi que la production d'articles artisanaux et de produits d'intérêt touristique. Toutefois, même dans ces PMA, les liens avec l'agriculture, y compris avec la pêche, en matière de production, sont de la plus haute importance, particulièrement en vue de l'auto-suffisance alimentaire et du développement de sous-secteurs agricoles dans lesquels la capacité d'exportation peut être développée dans des domaines choisis.

Il convient de souligner qu'avec l'accroissement de l'orientation en faveur de l'économie de marché, le choix des investissements doit reposer en premier lieu sur les entreprises locales. Des mesures d'incitation spéciales pourraient porter directement sur le développement de la capacité d'exportation. Les incitations aux exportations seront autorisées dans les PMA aux termes des Accords de l'Uruguay Round et elles doivent être structurées de manière à fournir des mécanismes promotionnels spéciaux tels que les contrôles et normes de qualité, et des incitations financières permettant d'accroître le volume des exportations. Outre le développement d'un climat propice aux investissements ainsi que des incitations aux exportations appropriées, les pouvoirs publics pourraient

mettre à la disposition des entreprises des informations et un encadrement quant aux domaines d'investissement potentiel et de croissance. Cela n'a été entrepris que dans certains PMA et avec un succès limité en restant généralement limité aux entreprises et à l'organisation du secteur public. La détermination des zones potentielles de croissance doit, autant que possible, être le fait des experts locaux, dont ceux du secteur privé. Il serait souhaitable de mettre sur pied des petits groupes consultatifs composés des représentants des secteurs public et privé afin d'évaluer le potentiel de croissance dans des secteurs choisis. Si les services de bureaux d'études locaux sont requis pour un examen approfondi de certains aspects et caractéristiques, il faut les prévoir. Les sous-secteurs méritant d'être analysés et passés en revue comportent plusieurs domaines dont certains sont énumérés plus loin.

Matériel et outils agricoles: Il s'agit là d'un sous-secteur important pour la majorité des PMA qui va de la production de petits tracteurs et de matériel électrique de labour, de matériel de pêche à la fabrication d'outils agricoles d'usage courant. La production peut être entreprise dans la majorité des PMA et il existe un potentiel considérable de partenariats en association avec des entreprises étrangères, notamment celles de pays en développement plus industrialisés. L'extension de structures et installations locales de réparation et d'entretien en grande partie implantées dans le secteur "informel" des zones rurales sera un élément-clé.

Agro-transformation: Le secteur de l'agro-transformation constitue la plus grande part de valeur ajoutée manufacturière dans la plupart des PMA, du Bangladesh à l'Ethiopie et à la Tanzanie. Ce sous-secteur comprend la transformation des céréales, la production de sucre, d'huiles et de graisses végétales, de transformation de la viande, de production de produits laitiers, ainsi que de la pêche et de la transformation des produits halieutiques. Dans certains PMA, tels que le Libéria, la transformation de l'huile de palme a un champ d'application considérable, notamment en matière de fabrication de savon.

Matières textiles et vêtements: Ce sous-secteur, qui est assez bien développé dans plusieurs PMA, notamment le Bangladesh et un bon nombre de PMA d'Afrique, a un potentiel considérable en matière d'exportation. Les exportations de matières textiles et de vêtements du Bangladesh sont déjà bien connues et ont un potentiel de croissance considérable. Il existe également en Europe et aux Etats-Unis un marché en plein essor pour les matières textiles africaines ainsi qu'un potentiel considérable pour l'accroissement des investissements, de la production et des exportations d'un certain nombre de pays Africains dans ce domaine.

Engrais: Il s'agit là d'un intrant-clé pour le secteur agricole de la plupart des PMA. Une main d'oeuvre considérable est disponible dans un certain nombre de PMA et il existe un champ d'application substantiel pour l'expansion des investissements et de la production dans ce sous-secteur en vue du renforcement de la base agricole de ces pays.

Papier, conditionnement et menuiserie: Il existe un champ d'application considérable pour de nouveaux investissements et la production des industries du papier, du conditionnement et de la menuiserie, dans un grand nombre de PMA, notamment en Afrique. Du fait de la demande interne et des pays environnants croissante, il existe un potentiel considérable permettant de satisfaire la demande et les besoins régionaux en matière de produits en papier, de conditionnement et de menuiserie, notamment de meubles.

Produits métalliques: Ce sous-secteur recouvre une vaste gamme de produits dont beaucoup ont un potentiel considérable en matière de transfert des économies industrialisées de la production de certaines structures de transformation et de fabrication de composants, notamment de fonderies et de

forges, et de pièces destinées aux industries automobiles et mécaniques, comme c'est le cas du Japon pour les économies de plusieurs pays Asiatiques pendant les années 1970 et 1980.

Matériaux de construction: Du fait de la croissance rapide du secteur du bâtiment, il existe une demande de plus en plus importante de matériaux de construction dans la plupart des PMA et un champ d'application considérable pour la fabrication croissante de ciment, chaux, tuiles de toiture, tuyauterie et d'autres matériaux de construction. Si la croissance de ce sous-secteur était largement canalisée pour satisfaire la demande interne de plus en plus importante, cela aiderait de manière significative à accélérer la production industrielle.

Industries de biens de consommation: La production locale étant limitée, il existe dans les PMA une demande non satisfaite considérable pour une vaste gamme de produits de consommation, en dépit du faible pouvoir d'achat dans ces pays. La promotion des PME encouragerait beaucoup la croissance rapide du secteur des biens de consommation, notamment l'électronique couramment utilisée, de même que la production de composants électriques, de sous assemblages et de montage d'ordinateurs et de matériel de télécommunication, qui auraient un potentiel considérable dans ces pays et, dans lesquels des créneaux pourraient être développés en vue de l'exportation.

L'évaluation des priorités sous-sectorielles dans chacun des PMA doit être avant tout considérée comme étant l'identification du vaste potentiel de certains secteurs. Il revient aux entreprises et au secteur privé de sélectionner et de faire de nouveaux investissements dans ces secteurs ainsi que de développer des relations appropriées avec l'étranger.

Restructuration du secteur industriel

Dans la majorité des PMA, le secteur manufacturier demeure si limité que de nouveaux programmes et stratégies industrielles peuvent, et doivent, être élaborés, particulièrement si les PMA doivent entrer dans le courant mondial des échanges, à la suite des Accords de l'Uruguay Round. S'il est admis que le secteur privé dans ces pays doit constituer le principal moteur de la croissance industrielle dans ces pays, relativement peu d'efforts ont été déployés dans ces mêmes pays pour créer des compétences en matière d'entrepreneuriat et les initiatives, au niveau des entreprises, nécessaires à la croissance durable du secteur privé.

La restructuration du secteur industriel dans les PMA doit reposer non seulement sur un programme très élargi de développement en matière d'entrepreneuriat et la promotion des PME par le biais d'un appui institutionnel en faveur des entreprises locales en matière de financements et de crédit, de technologie, de stratégie commerciale et de relations avec l'étranger d'une part, et sur la croissance rapide des micro-entreprises dans le secteur "informel" d'autre part. En fait, les PMA se doivent de mettre un accent particulier sur les dimensions socio-économiques de la croissance industrielle.

Objectifs socio-économiques

L'objectif principal de l'industrialisation dans les PMA étant l'amélioration du niveau de vie par l'augmentation des emplois et des revenus ainsi que l'atténuation de la pauvreté, les politiques industrielles doivent être étroitement liées aux aspects ayant un impact sur la croissance socio-économique. Les implications socio-économiques de l'industrialisation revêtent une importance particulière dans les PMA et peuvent porter sur la nature et la taille des entreprises, l'emplacement des industries, le mode de développement industriel et la nature des activités industrielles dans le secteur "informel" ou "inorganisé", ainsi que les politiques et mesures requises pour appuyer les activités industrielles à différents niveaux. Un autre facteur important est le développement de liens étroits avec le secteur agricole, tant pour ce qui a trait à la satisfaction des besoins du secteur agricole et des activités qui y sont liées qu'à ce qui porte sur la transformation des produits agricoles.

Micro-entreprises: Le premier aspect est la taille et la nature des entreprises industrielles dont la promotion est nécessaire. Comme il l'a été souligné à la section précédente, la restructuration industrielle entreprise dans les PMA doit être essentiellement axée sur les petites et moyennes entreprises du secteur privé. Toutefois, il convient d'y ajouter une autre catégorie de micro-entreprises qui sont d'une importance particulière dans les PMA. Les micro-entreprises comprennent de très petites unités industrielles, opérant souvent à partir de ménages ou en tant qu'industries familiales, dirigées en général par une famille ou avec moins de cinq employés et avec un capital de moins de 5000 Dollars, et souvent beaucoup moins. De telles entreprises peuvent couvrir un vaste champ d'activités allant de l'installation pour la fumure de poisson à la production d'objets artisanaux, à la transformation de produits agricoles, à la production de matériaux, à l'entretien et à la réparation et plusieurs autres activités. Il existe un éventail considérable d'activités de production pouvant être entreprises par de micro-entreprises, particulièrement dans les zones rurales. La promotion des micro-entreprises a rencontré un grand succès au Bangladesh, au Ghana et dans plusieurs autres PMA. Le principal appui requis est le financement, généralement sous forme de petits montants pour le capital de roulement de moins de 100 Dollars dans certains cas et 1000 Dollars dans la plupart des cas. L'appui technologique peut prendre la forme de mécanismes de formation dispensant des notions de base de techniques commerciales et assurant un encadrement pour le choix des produits, de matériel et de technologie à utiliser. Les micro-entreprises connaissant la réussite ont tendance à devenir rapidement des petites et moyennes entreprises et il convient d'en faire la promotion effective et de les stimuler par le biais de mécanismes d'appui en matière de crédit d'une part, et de technologies ainsi que d'une stratégie commerciale d'autre part. Dans certains pays, il est donné préférence aux produits des industries familiales et des micro-entreprises, par le biais de la fixation des prix et par les achats en gros effectués par les départements et organismes gouvernementaux.

Décentralisation industrielle dans les zones rurales: La nécessité d'une plus grande dispersion de l'industrie dans les zones rurales des PMA est un facteur important ayant un impact sur la croissance socio-économique. La forte concentration dans les centres urbains constitue un grave problème en matière d'emplacement des industries, tant du point de vue socio-économique que du point de vue environnemental, et il est urgent de promouvoir activement la dispersion industrielle. Pour ce faire, le principal moyen d'y arriver est de mettre en place dans les zones rurales un plus grand nombre de structures matérielles et autres d'appui. Si de telles structures sont évidemment nécessaires dans les zones urbaines des PMA où sont vraisemblablement concentrées les PME, des structures telles que la Grameen Bank au Bangladesh doivent être mises en place afin de répondre aux besoins en matière de crédit des petites et micro-entreprises des zones rurales. Des mécanismes d'appui technologique doivent également être mis en place dans les zones rurales sous forme de a) programmes de formation de longue durée en matière d'entrepreneuriat dans les zones rurales, particulièrement à l'attention des femmes chefs d'entreprise et pour la préparation de plans d'exploitation des entreprises; et c) de formation à des métiers manuels particuliers ou à des activités industrielles telles que le métier de tailleur ou la préservation et la transformation alimentaire, ou encore la réparation des machines agricoles et des biens mécaniques utilisés dans les zones rurales et assimilés.

Les activités industrielles dans les zones rurales des PMA doivent nécessairement être étroitement liées à l'agriculture. Ces activités doivent fournir à l'agriculture les dotations essentielles à l'agriculture telles que la production, les stocks, la réparation et l'entretien des machines et outils agricoles, la production et la distribution de semences, la préparation des engrais, et la distribution d'autres intrants et facteurs spécifiquement requis pour l'agriculture. De telles activités doivent également comporter les structures et installations de stockage destinées aux produits agricoles telles que celles qui sont conçues pour céréales alimentaires, les fruits et les légumes et les installations de transformation utilisées pour les différents produits agricoles, selon le cas.

La formation de réseaux de PME et de micro-entreprises dans les zones rurales des PMA est une fonction importante là où les pouvoirs publics ont besoin de jouer un rôle majeure. Il est important que pour chacun des PMA, y compris les économies insulaires, il soit effectué une vaste évaluation du potentiel industriel en rapport avec les besoins locaux, tant dans les zones rurales que dans l'ensemble de l'économie. La participation locale, notamment des entités du secteur privé, est importante dans l'évaluation qui doit être faite et qui doit inclure des estimations provisoires des investissements qui seront certainement requis. Toutefois, dans la plupart des cas, une fois que le vaste potentiel a été identifié, des programmes de formation en matière d'entrepreneuriat doivent être entrepris dans chacun des PMA, pour canaliser les entrepreneurs intéressés vers des investissements potentiellement viables.

L'impact socio-économique de l'industrie dans les PMA devrait être de plus en plus ressenti tant dans le secteur "organisé" de l'industrie que dans le secteur "informel". Comme il l'a été évoqué précédemment, dans la majorité des PMA, le nombre des entreprises reste très limité et la croissance industrielle est très lente. Il est important que le nombre des PME implantées dans le secteur "organisé" augment rapidement grâce à un programme élargi de formation à l'entrepreneuriat, en associant l'appui institutionnel requis en matière de crédit d'une part, et la technologie, la stratégie commerciale et les relations avec l'étranger d'autre part. Les PME implantées dans le secteur industriel "organisé" doivent devenir compétitives sur les marchés externes pendant une longue période, ce qui suppose des normes de qualité et l'utilisation de technologies compétitives. Les activités industrielles du secteur "informel" doivent être axées sur les besoins et les exigences locaux, et si ces activités doivent également devenir compétitives au fil du temps, dans l'immédiat il est nécessaire d'étendre autant que possible la base de la production industrielle aux zones rurales.

Approche dualiste: L'importance donnée de plus en plus aux dimensions socio-économiques de l'industrialisation souligne la nécessité d'une approche dualiste du développement industriel. D'une part, les PME locales doivent acquérir un potentiel compétitif sur les marchés étrangers autant que possible dans des secteurs-créneaux. D'autre part, le développement industriel dans les PMA doit être plus dispersé et reposer sur une base large et s'étendre aux zones rurales, en grande partie par le truchement des petites et micro-entreprises, dans le secteur "organisé" comme dans "le secteur informel".

Rôle des pouvoirs publics et de l'appui institutionnel

Il est évident que le rôle des pouvoirs publics dans les PMA touche un vaste éventail de secteurs, particulièrement en rapport avec l'appui institutionnel aux entreprises du secteur privé. L'afflux d'investissement étranger direct étant limité, l'initiative visant la croissance industrielle doit être prise par les entrepreneurs locaux. Il s'agit tout d'abord de s'atteler à de vastes programmes de mise en valeur et de formation à l'entrepreneuriat dans chacun des PMA, complétés par des cours spécialisés de finance et de comptabilité, de stratégie commerciale et de gestion de la production. Il doit être possible d'avoir pour objectif la formation de 200 entrepreneurs par an dans certains PMA tels que le Bangladesh, la Tanzanie et l'Ouganda, et au moins 100 stagiaires par an dans les plus petits PMA et les économies insulaires. L'appui institutionnel doit prendre la forme d'un crédit à long terme et d'un fonds de roulement obtenu par le truchement des institutions spécialisées mises en place à cet fin dans chacun des pays et grâce à un appui accordé en matière de technologie, de commercialisation et de normes de qualité, ainsi que de relations avec l'étranger dans ces domaines, par le truchement d'une ou de plusieurs institutions locales, avec la participation et l'implication des organisations du secteur privé. Il sera également nécessaire de mettre en place des structures matérielles sous forme de zones industrielles, d'incubatrices technologique et de parcs industriels dotés des structures de services de base dans plusieurs PMA. Il est à prévoir que le développement de zones franches industrielles aura un potentiel considérable dans certains PMA, notamment les économies insulaires.

Les exigences en matière d'appui institutionnel en faveur du développement des industries rurales dans les PMA pourraient avoir une portée semblable mais une ampleur différente de celles des entreprises industrielles urbaines du secteur "organisé". Les activités industrielles à entreprendre seraient essentiellement axées sur les besoins et exigences locaux. Il y aura non seulement une prise de conscience considérable de la nature de telles activités mais aussi de leurs portée et ampleur. Les trois aspects majeurs qui doivent tout de même être abordés sont: stimuler l'intérêt à l'entrepreneuriat, mettre en place des mécanismes de crédit et offrir un encadrement et un appui technique. Il serait important, tout d'abord, de mettre en oeuvre dans les zones rurales des PMA des programmes de formation à l'entrepreneuriat, particulièrement à l'intention des femmes entrepreneurs potentiels dans des domaines tels que l'agro-transformation. Cela a déjà été entrepris avec succès par l'ONUDI dans certains pays Africains et le programme doit être substantiellement élargi à d'autres PMA. Deuxièmement, l'octroi de crédit est un mécanisme de base qui doit être prévu si le développement des petites et micro-entreprises doit être couronné par le succès. Des mécanismes institutionnels alternatifs pouvant être développés dans différents pays. Les organisations non gouvernementales doivent de plus en plus être utilisées à cette fin et la Banque Mondiale ainsi que les banques régionales doivent appuyer et compléter ces mécanismes. Troisièmement, l'encadrement et l'appui techniques doivent être mis en place soit sur une base sectorielle en faveur de groupes d'entreprises ou d'entrepreneurs dans un sous-secteur industriel donné ou à l'intention de zones ou régions géographiques, par des zones et des régions formées de pays industriels sous la direction d'un expert et d'un personnel technique. La nature de la formation et de l'encadrement diffère dans les deux cas, bien qu'il pourrait y avoir une combinaison de toutes ces structures de formation.

Développement industriel intégré: Les programmes de développement industriel dans les PMA doivent être de plus en plus intégrés à une tendance recouvrant la croissance rapide des entreprises industrielles d'une part, et la dispersion de l'industrie dans les zones rurales afin de maximiser les bénéfices socio-économiques en termes d'emploi et de revenu en faveur des zones et des couches sociales vulnérable, d'autre part. L'accent doit être mis de plus en plus sur la promotion des PME dans le secteur privé par le biais d'une formation élargie à l'entrepreneuriat et un appui institutionnel en matière de crédit et de technologie, de stratégie commerciale et de relations avec l'étranger. En même temps, le rôle des petites et micro-entreprise auront plus de portée et de potentiel dans les PMA, tout particulièrement concernant le développement industriel rural.

4. ROLE DE L'ONUDI ET DES INSTITUTIONS SPECIALISEES INTERNATIONALES DANS LA PROMOTION DU DEVELOPPEMENT ACCELERE DU SECTEUR PRIVE DANS LES PMA

Les services consultatifs et techniques de l'ONUDI et des autres organisations et institutions spécialisées internationales en faveur des PMA, ont été en grande partie structurés autour du rôle des pouvoirs publics et des institutions publiques dans divers secteurs. Alors que le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale traitent essentiellement les aspects et politiques macro-économiques, des institutions spécialisées telles que l'ONUDI ont centré leurs efforts sur des programmes et activités dans leurs domaines respectifs. Du fait du nouvel accent sur le développement du secteur privé il sera nécessaire de modifier fondamentalement l'approche des institutions internationales. Si les programmes vont continuer à être centrés sur les politiques, institutions et activités menées au niveau des entreprises, une restructuration considérable de tels programmes sera nécessaire pour mettre en place les relations appropriées, tant avec les autorités nationales qu'avec les entités du secteur privé. Ce n'est que grâce à de telles relations que ces programmes pourront être pertinents et durables.

L'ONUDI, étant appelé à jouer dans les PMA un rôle de coordination en matière de développement industriel, devra remplir une vaste gamme de fonctions portant sur le développement du secteur privé et l'orientation de plus en plus favorable à l'économie de marché. Il convient de mettre en place un programme global mettant en vedette le rôle du secteur privé aux trois niveaux des politiques promotionnelles, des fonctions d'appui institutionnel et de l'appui technique à apporter aux entreprises.

En même temps, plusieurs autres institutions spécialisées internationales sont impliquées dans le développement des PMA que ce soit le FMI et la Banque Mondiale, ou des institutions telles que l'O.I.T., et des organismes des Nations-Unies tels que la CNUCED, et l'ONUDI doit assurer une coordination effective avec ces organisations en matière de politiques et programmes industriels.

Le champ d'application de l'industrialisation étant très large, les fonctions et programmes de l'ONUDI devront viser essentiellement les aspects spécifiques du développement du secteur privé. Ces aspects doivent porter sur:

a) les politiques, législation et directives relatifs aux investissements industriels et aux technologies ainsi qu'au développement du cadre de politique promotionnelle pour la mobilisation de nouveaux investissements par le biais d'incitations financières, de concessions fiscales et d'autres mesures;

b) les fonctions consultatives concernant les politiques, les stratégies et la mise en oeuvre de la privatisation, notamment les mesures de pré-privatisation et le choix des entreprises à privatiser, l'évaluation des entreprises, de la main-d'oeuvre excédentaire et les implications, et le financement de la privatisation;

c) l'appui institutionnel en matière d'informations sur les industries et le développement des systèmes d'information sur les marchés, la technologie et les sources alternatives d'investissement, de technologie et de services spécialisés dans divers sous-secteurs;

d) l'aide institutionnelle à la mise en valeur des capacités locales en matière d'entrepreneuriat et de commerce ainsi que la promotion des petites et moyennes entreprises et des relations dans les marchés internes et les sources externes;

e) la réorientation des institutions d'appui aux industries afin d'assurer des relations étroites avec les organismes et institutions du secteur privé et mettre en place un appui technique dans divers sous-secteurs industriels pour accroître la compétitivité technologique et la capacité d'exportation;

f) l'appui institutionnel à la promotion des relations entre les entreprises dans le cadre de co-entreprises, prises de licences, concessions, et de divers accords contractuels entre entreprises locales et étrangères.

Il est nécessaire que l'ONUDI adopte une nouvelle approche intégrée en matière de développement industriel dans les PMA. Il convient de reconnaître qu'une nouvelle représentation du secteur privé s'est dégagée qui doit être développée et nourrie par l'ONUDI et les autres institutions spécialisées participant à des programmes de développement. Par le passé, il ya eu peu de contacts avec les organismes et groupes du secteur privé. Cela devra changer. Dans certains PMA, les organismes représentatifs du secteur privé sont très faibles et devront être soutenus et renforcés. Il sera également nécessaire d'établir un lien direct avec le secteur privé dans la plupart des PMA. Des ateliers sur les "Négociations" et les techniques de négociations peuvent être très utiles et populaires pour développer ces relations. Les autres domaines où il existe un potentiel considérable pour des contacts directs dans un certain nombre de pays sont le développement de l'entrepreneuriat, des systèmes d'information sur les marchés, les investissements et la technologie. Dans tous les cas, toutefois, l'approche doit nécessairement tenir compte des spécificités de chaque pays. Les conditions varient considérablement et les priorités et programmes doivent être adaptés aux conditions locales. Le concept même d'économie de marché doit être en prise avec les besoins spécifiques de l'industrie locale à différents stades de croissance. L'approche tenant compte des spécificités de chaque pays

exige également une connaissance adéquate des conditions locales, et une interaction constante avec les hauts fonctionnaires en matière d'objectifs et de politiques. Par conséquent, le renforcement des bureaux extérieurs qui peuvent toucher directement les autorités nationales sur une base continue, devient un préalable essentiel.

L'aide de l'ONUDI au développement accéléré du secteur privé dans les PMA peut comporter des services consultatifs sur les politiques et législation, la mise en place de mécanismes et services institutionnels à l'intention des petites et moyennes entreprises, le développement de contacts entre entreprises locales et entreprises étrangères en vue d'accords relatifs aux investissements et au transfert de technologie, et le développement de la capacité de négocier pour plusieurs contrats. Il pourrait être également nécessaire que l'ONUDI apporte une assistance spécifique pour des contrats particuliers ou pour des négociations entre entreprises locales et grandes sociétés multinationales. L'assistance aux entreprises peut également être apportée en matière de programme de redressement/modernisation, tout particulièrement dans le contexte de la privatisation, et en matière de gestion et d'appui technologique notamment d'absorption et la fusion de nouvelles technologies. Un domaine prenant une importance de plus en plus grande pour l'ONUDI est l'aide consultative mise à la disposition des PMA en matière de politiques et réglementations relatives aux questions d'environnement et d'énergie et la mise en oeuvre des activités et programmes environnementaux ayant trait à l'industrie.

Les services consultatifs portant sur les politiques industrielles peuvent couvrir un vaste champ d'application, s'étendant des législations aux priorités sectorielles. Les aspects plus vastes visés par la politique industrielle comprennent les législations et réglementations, de même que des directives et procédures sur:

- a) la participation financière des organismes internationaux de financement et d'autres organisations gouvernementales ou semi-gouvernementales;
- b) les lois et directives relatives aux brevets d'invention, marques de fabrique, droits d'auteur, droits de propriété technologique, et la technologie et le savoir-faire non brevetés;
- c) les politiques et législation relatives aux domaines visés par les nouvelles technologies telles que l'informatique et les télécommunications, outre l'élaboration de logiciels;
- d) des incitations aux investissements industriels, notamment les trêves fiscales, l'amortissement accéléré, l'exonération des droits de douane, etc.;
- e) l'évaluation des entreprises publiques afin de procéder au choix des entreprises à privatiser ainsi que les mécanismes et modalités de la privatisation dans des cas particuliers;
- f) l'élaboration d'un programme global destiné aux petites et moyennes entreprises en termes de mesures de soutien; préférence en matière de passation de marchés; assistance en matière d'offre de matières premières rares, etc.;
- g) développement des agences de promotion des investissements, tout particulièrement des investissements étrangers, soutenues par des systèmes efficaces d'information sur les sources alternatives d'investissements étrangers et/ou de technologie.

Privatisation: Incontestablement, l'ONUDI peut jouer un rôle majeur en apportant son aide au processus de privatisation dans les PMA. La participation de l'ONUDI a pris le forme de services consultatifs ayant trait à la privatisation dans certains pays en développement et dans les économies en transition, notamment l'Albanie et certains pays membres de la Communauté des Etats Indépendants. Les activités de consultation portant sur la privatisation doivent être considérées à deux niveaux: premièrement au niveau de l'économie dans son ensemble et deuxièmement, au niveau des entreprises industrielles spécifiques. Le rôle de l'ONUDI dans le processus de privatisation en cours dans les PMA pourrait relever en grande partie du second niveau où ce processus intéresse en premier lieu les entreprises industrielles et de services. L'approche aurait tendance à être par entreprise spécifique mais dans le cadre de priorités nationales. L'exercice de la électivité dans la détermination de la portée et

de l'ampleur de la privatisation est une fonction importante et cruciale. Une ruée vers la privatisation des entreprises, quelles que soient la viabilité et la valeur marchande des entreprises en question et la forme et nature de la privatisation peut soulever plus de problèmes qu'en résoudre. Dans tous les cas, l'assistance de l'ONUDI pourrait être utile aux PMA dans leur évaluation de la portée et de l'ampleur de la privatisation; fixer les directives qui doivent régir l'estimation de la valeur des actifs déterminer la viabilité, notamment en fractionnant les actifs en unités viables de production ou de services, évaluer les investisseurs potentiels, locaux et étrangers, déterminer les modalités de la privatisation, et en évaluer les résultats finaux.

Appui aux petites, moyennes et micro-entreprises: Les petites, moyennes et micro-entreprises joueront sans nul doute un rôle crucial dans les PMA et l'ONUDI peut remplir de précieuses fonctions consultatives et d'appui. Ces fonctions iraient de conseils portant sur les politiques promotionnelles et la création d'un environnement approprié pour la croissance des PME et l'appui institutionnel et au niveau des entreprises pour différents aspects du fonctionnement de ces entreprises. Les plus importantes de ces fonctions portent sur:

- a) les politiques promotionnelles visant le développement des PME, notamment les incitations fiscales et financières; la préférence en matière de passation de marché; la mise en place de structures et installations matérielles, etc.;
- b) le développement de mécanismes institutionnels spécialisés pour le financement industriel des PME;
- c) la mise en place de structures adéquates pour la formation à l'entrepreneuriat et à la gestion à l'intention des entrepreneurs locaux ainsi que le développement de compétences spécialisées en comptabilité, stratégie commerciale, etc. à l'intention du personnel des PME;
- d) le développement de mécanismes d'appui institutionnel et un encadrement en matière de métrologie, normes et contrôle de qualité;
- e) un appui institutionnel par le biais de systèmes efficaces d'informations en matière industrielle et de relations avec les bases de données industrielles sur les marchés et les technologies;
- f) l'assistance institutionnelle en matière de contacts et de relation avec les industries à grande échelle et les entreprises étrangères pour la mise sur pied des partenariats, la prise de licence technologique, les accords de rachat et de commercialisation, les structures de distribution et les concessions associant des entreprises étrangères et locales;
- g) le développement de la capacité institutionnelle en matière de recherche industrielle appliquée dans des secteurs choisis; et
- h) la création d'un climat général propice à la croissance des PME.

Financement des PME et des micro-entreprises: La création des institutions spécialisées de financement du développement doit être considérée comme une grande priorité dans la plupart des PMA où la disponibilité de financements industriels pour les PME est limitée et comporte l'insistance des banques commerciales à ce que les entreprises locales présentent une garantie réelle substantielle. Les institutions bancaires internationales et régionales mettent des mécanismes de financement industriel à leur disposition mais les PME rencontrent souvent des difficultés pour disposer de tels mécanismes, en raison de la garantie et des autres conditions requises. Il est indispensable, et le potentiel existe, que la Banque Mondiale et les Banques Régionales de Développement collaborent avec des institutions internationales telles que l'ONUDI en matière de promotion des investissements et de développement des entreprises, et de mettre au point un accord de financement approprié pour les PME implantées dans les régions qui comptent des PMA.

Formation en matière d'entrepreneuriat: L'ONUDI peut jouer un grand rôle dans l'extension de la formation en matière d'entrepreneuriat et de gestion à l'intention des PME. Dans un certain nombre de PMA, il existe encore un besoin prononcé de formation en matière d'entrepreneuriat. Une telle formation est entreprise par des institutions spécialisées telles que l'ONUDI et l'O.I.T. de même que

d'autres organismes des Nations Unies. L'ONUDI doit entreprendre un programme très élargi de formation en matière d'entrepreneuriat dans la majorité des PMA où les capacités en matière d'entrepreneuriat demeurent limitées et insuffisantes.

Formation en matière de gestion des entreprises: L'ONUDI peut apporter une aide importante à la mise en oeuvre de programmes de techniques et d'applications améliorées en matière de gestion dans les PMA. Cela peut être entrepris non seulement directement par le biais de stages de formation à la gestion aux niveaux national et régional, mais aussi par le biais d'un programme de formation spécialisée en matière de gestion des formateurs, qui pourrait être organisée dans des institutions de gestion et des universités locales, et dans d'autres organisations locales. Il devrait également être possible de mettre en place un programme de formation à la gestion par le truchement de certaines grandes entreprises industrielles qui pourraient être disposées à aider les PME locales à cet égard.

Contacts et relations avec l'étranger: En dépit de son importance critique, des activités relativement limitées ont été initiées dans ce domaine par des organisations telles que l'ONUDI. Il existe un champ d'application considérable pour un programme élargi de l'ONUDI visant à développer de telles relations, tant de concert avec des grandes industries implantées dans le même pays par le truchement d'industries auxiliaires et de la sous-traitance, qu'avec des entreprises étrangères par le biais de la technologie, de la stratégie commerciale et d'autres accords contractuels.

Négociations et contrats: L'ONUDI offre des conseils et un encadrement en matière de négociations et de contrats de divers types. Il existe une forte demande pour de tels services consultatifs, tant par le biais d'ateliers et de séminaires et pour des entreprises et contrats particuliers, et ce programme pourrait être bien élargi pour toucher les PME implantées dans les PMA.

Normalisation et contrôle de qualité: Des institutions et des bureaux de métrologie et de normalisation ont été mis sur pied dans plusieurs pays en développement. Toutefois, ce n'est pas le cas de la majorité des PMA. A cet égard, il est indispensable que l'ONUDI s'attèle à un programme élargi, notamment sur la conformité aux normes internationales telles que ISO-9000.

Information en matière industrielle: Le développement de systèmes d'information et de relations avec les bases de données internationales apparaît comme un domaine d'importance cruciale pour les PME implantées dans les PMA, non seulement en matière de collecte et d'analyse des tendances industrielles et du marché, et de renseignements, mais aussi en matière d'évaluation des marchés alternatifs et de sources alternatives d'investissements et de technologie. L'ONUDI pourrait apporter une grande assistance au développement de tels mécanismes.

Application et développement des technologies: L'aide institutionnelle au développement technologique et à de nouvelles applications est un domaine spécialisé pour lequel l'assistance de l'ONUDI serait particulièrement utile pour les PME implantées dans les PMA. Les services techniques de l'ONUDI en matière de technologie industrielle pourraient être dispensés à différents niveaux, selon les besoins. En premier lieu, des informations sur les technologies de substitution, notamment les technologies en harmonie avec l'environnement, pourraient être fournies. Il s'agirait là essentiellement d'une fonction d'information. Le deuxième niveau pourrait porter sur l'évaluation des technologies de substitution, de même que sur l'utilisation de nouvelles technologies modernes dans différents domaines et la fusion possible de telles technologies avec des activités existantes en matière de production ou de services. Ce qui comporterait l'utilisation de projets élaborés sur ordinateur à l'intention des industries traditionnelles, telles que celles du textile, de la chaussure et d'autres biens de consommation ou l'utilisation de systèmes informatisés de réservations et de billetage destinés aux compagnies aériennes internationales et aux hôtels. Le troisième niveau d'appui technologique à l'intention des PME dans les PMA a trait à l'appui et aux services offerts par l'ONUDI en matière de

développement d'alliances stratégiques entre les entreprises implantées dans les PMA et celles qui sont implantées dans des pays plus industrialisés. L'ONUDI peut aussi aider considérablement à définir les tendances technologiques qui se dégagent et à évaluer les effets probables des mutations technologiques dans des PMA particuliers, et également offrir un encadrement et un appui aux efforts déployés sur le plan local en matière de recherche appliquée dans ces pays.

Concernant la promotion des investissements et des relations en matière de technologie tant dans l'établissement de contacts par les entreprises des PMA avec des investisseurs ou acheteurs potentiels d'autres pays que dans les négociations de différents types de contrats entre les parties concernées.

Renforcement des organismes du secteur privé: Il se dégage un rôle important pour l'ONUDI, à savoir le développement et le renforcement des organisations du secteur privé impliquées dans le développement industriel dans les PMA. A cet égard, peu a été fait jusqu'ici. L'appui institutionnel a été jusqu'à présent dispensé par des institutions oeuvrant sous l'égide de l'Etat. Alors que des Chambres de Commerce et des organismes et associations représentant les industries existent dans plusieurs pays, ces organismes ont divers niveaux de compétence et de représentation. L'ONUDI peut élaborer de nouvelles initiatives et de nouveaux programmes afin d'aider et de soutenir les associations représentant le secteur privé. Dans plusieurs pays, de telles associations pourraient ne pas exister du tout, ou pourraient devoir être renforcées.

Assistance aux entreprises: L'ONUDI devra apporter son aide aux entreprises des PMA, essentiellement par le truchement d'institutions d'appui aux industries. Cette aide peut comporter une formation directe du personnel des entreprises des PMA ou une assistance technique au redressement et à la modernisation des entreprises prises séparément.

L'ONUDI est dans une position avantageuse unique lui permettant d'assurer un programme global d'aide en matière de politiques, d'institutions industrielles et d'appui aux entreprises. Outre son mandat général, l'ONUDI est doté d'un personnel pluridisciplinaire travaillant dans différents domaines. Par son réseau extérieur, l'ONUDI peut également s'assurer que ses programmes portant sur le développement du secteur privé sont effectivement taillés selon les besoins et priorités spécifiques à chaque pays.

5. DOCUMENTS DE TRAVAIL SUR LES MECANISMES ET FONCTIONS INSTITUTIONNELS D'APPUI DANS LES PMA

Les faibles performances économiques et industrielles des PMA, comme le démontrent les analyses effectuées dans les sections précédentes, ont mis en exergue la nécessité d'un plus grand renforcement des mécanismes institutionnels dans les PMA si la croissance du secteur privé doit être substantiellement accélérée. Il est quelque peu paradoxal que la mise en valeur effective du rôle du secteur privé exige davantage de fonctions d'appui qu'au cours des périodes précédentes lorsque les entreprises publiques dominaient les activités commerciales et industrielles dans plusieurs pays. Toutefois, cela est essentiel pendant une période où les activités et entreprises industrielles en sont à leurs débuts dans ces pays et alors que les réalisations technologiques survenues dans les économies plus développées ont accru sensiblement le niveau de compétitivité dans plusieurs sous-secteurs industriels. Le rôle d'orientation des pouvoirs publics dans ces pays exige que les mécanismes institutionnels renforcés soient étroitement liés aux organismes et associations représentant le secteur privé dans chacun des pays, afin que des intérêts privés puissent participer au fonctionnement et à la gestion de telles institutions avant d'en prendre progressivement la responsabilité. Ces institutions devraient atteindre un niveau de pérennité suffisant en 5 à 10 ans au plus, mais pendant cette période, les

pouvoirs publics des PMA doivent prendre les devants et l'initiative de mettre des fonctions institutionnelles d'appui adéquates à la disposition des entreprises industrielles locales.

Il s'agit de classer les mécanismes et fonctions institutionnels d'appui dans huit grandes catégories, à savoir la mise en valeur des ressources humaines, notamment le développement de l'entrepreneuriat, la mise en place de financements et de crédit; l'information en matière industrielle; l'appui technologique; l'aide en matière de commercialisation, tant sur les marchés internes que sur les marchés externes; le développement de liens avec l'étranger d'entreprise à entreprise; l'offre de services spécialisés, notamment en matière de normalisation et de métrologie, de conception et de conditionnement, et de services de vulgarisation agricole visant à satisfaire les besoins des entreprises locales tant dans le secteur "organisé" que dans le secteur "informel". Les Documents de travail sur ces sujets mettent en exergue les principaux aspects devant être de ces questions examinés. Evidemment, la nature et l'importance de ces questions diffèrent d'un pays à l'autre et il en est de même des divers sous-secteurs industriels. Néanmoins, certains aspects critiques doivent être traités pour chacune de ces fonctions essentielles d'appui qui doivent être mises à la disposition des institutions locales.

DOCUMENT DE TRAVAIL A: MISE EN VALEUR DES RESSOURCES HUMAINES

La mise en valeur des ressources humaines est au coeur de la croissance économique et industrielle durable. Si les systèmes éducatifs et les structures de formation professionnelle, entre autres, implantées dans les PMA ont créé une réserve de main-d'oeuvre qualifiée et semi-qualifiée, un vaste fossé continue à séparer trois catégories: les entrepreneurs, les technocrates et les catégories techniques spécialisées, et le personnel de direction. L'hypothèse selon laquelle les conditions d'économie de marché créeront automatiquement de telles catégories du personnel n'est pas née d'une expérience peu satisfaisante et du rythme de la croissance industrielle à ce jour.

Le besoin le plus pressant dans les PMA en matière de croissance accélérée des entreprises industrielles est de créer une nouvelle classe d'entrepreneurs locaux, dont des femmes entrepreneurs, qui s'intéressent aux affaires et à l'industrie, et qui soient choisis spécialement pour suivre un stage les formant à l'esprit d'entreprise associé à une formation pratique en matière de gestion des entreprises. Peut-on créer des entrepreneurs? Cette question est posée en raison du fait qu'il est certainement possible d'insuffler aux personnes s'intéressant au monde des affaires et de l'industries les motivations et orientation nécessaires par le biais de programmes de formation à l'entrepreneuriat et de leur inculquer des notions de base en matière de gestion des entreprises. Nombre de programmes internationaux de formation élaborés à cet égard, sont une réussite mise en oeuvre dans plusieurs pays. Certains organes des Nations-Unies, tels que la Division des Services d'Appui et de Gestion du Développement (DDSMS) et la CNUCED, utilisent un programme de formation généralement connu sous le sigle de EMPRETEC et qui s'est avéré être une réussite dans certains pays d'Amérique Latine et d'Afrique. La DTZ, agence de développement Allemande, a aussi un programme de développement de l'entrepreneuriat. L'ONUDI gère également un programme de développement de l'entrepreneuriat façonné sur le modèle du Programme de Développement de l'Entrepreneuriat (EDP) mis en oeuvre en Inde. Ces programmes sont essentiellement des cours d'initiation de courte durée (2 à 3 semaines) conçus pour développer un intérêt et un enthousiasme pour les activités relatives au monde des affaires et de l'industrie. L'initiation à la gestion des affaires fait l'objet de ces cours mais doit être complété par des cours intensifs de courte durée sur différents aspects de la gestion des entreprises tels que la préparation de plans d'exploitation, l'exploitation des sources d'investissement et de crédit, la création d'entreprises commerciales ou industrielles adaptées aux conditions particulières d'un pays, la planification de la production, les finances et la comptabilité, la gestion des stocks, le choix des technologies, du matériel et du personnel, application des normes de qualité, détermination de stratégie de ventes et de commercialisation, et développement des liens externes d'entreprises à entreprises. Ces

domaines d'activité et de connaissances spécialisées sont nécessaires aux entreprises et aux entrepreneurs locaux et, à la suite d'un programme de formation initiale à l'intention des entrepreneurs actuellement en fonction et des futurs entrepreneurs, des mécanismes d'appui institutionnel doivent entrer en jeu pour développer divers éléments critiques. Le programme de formation à l'entrepreneuriat doit déboucher sur une promotion et un appui effectifs à la création et à l'expansion des petites, moyennes et micro-entreprises dans les PMA.

Il est nécessaire que les PMA mettent en oeuvre des programmes de formation à l'entrepreneuriat calqués sur l'un ou l'autre des modèles déjà en usage. Dans certains des plus grands PMA tels que le Bangladesh, l'Ouganda et la Tanzanie, des cours initiaux de formation à l'entrepreneuriat doivent être mis organisés sur une base annuelle à l'intention de 200 entrepreneurs potentiels pendant une période de 3 ans pour renforcer la base en matière d'entrepreneuriat existant dans chacun des pays. Dans les plus petits PMA, notamment les pays sans littoral et les économies insulaires, de tels programmes peuvent d'abord être organisés à l'intention de 100 entrepreneurs par an. Le coût de ces programmes dépend du modèle utilisé. La caractéristique essentielle de chacun de ces modèles est la formation des formateurs; aussi, souvent la première année de ce programme, la fonction de formation est reprise par le personnel formé localement.

Il est important de souligner que la formation à l'entrepreneuriat ne constitue que le début du processus de développement des entreprises locales. Beaucoup dépend des fonctions d'appui institutionnel mises en place après. Si ces fonctions sont inadéquates ou inexistantes, la formation des entrepreneurs ne rencontrera que la frustration et la déception et peut constituer un autre problème. Il importe que les mécanismes institutionnels d'appui soient développés au moment où les programmes de formation à l'entrepreneuriat.

La formation à l'entrepreneuriat tend à être une activité permanente dans les pays en développement. En Inde, l'EDP (Programme de Développement de l'Entrepreneuriat) s'est poursuivi pendant plusieurs années et la demande demeure considérable. Une fois que des formateurs locaux sont disponibles, le programme devient tout à fait viable en termes de coûts et peut devenir de plus en plus autonome. Toutefois, il est important que la formation à l'entrepreneuriat fasse l'objet d'une coordination par une institution locale ayant des liens étroits avec un organe ou une association du secteur privé, de manière à ce que cela ne soit pas une activité du seul ressort du gouvernement. Alors que les programmes initiaux de formation à l'entrepreneuriat exigent un appui considérable, notamment de l'ONUDI ou une autre institution spécialisée internationale, le programme peut rapidement être lancé et devenir un programme crucial pour la mise en valeur des ressources humaines dans les PMA.

La formation de technocrates et de personnels spécialisés, particulièrement en matière de conception, doit être considérée à deux niveaux. Premièrement, les besoins en formation doivent être satisfaits au moyen d'applications informatisées, tant aux niveaux des techniciens que par des établissements universitaires. Plusieurs universités telles que l'Université des Indes Occidentales (Antilles), organisent des cours de troisième cycle en programmation et applications informatiques. Cela doit être étendu aux établissements qui existent dans les PMA. Le second niveau a trait à la formation dans des domaines spécialisés tels que la conception de matières textiles ou d'objets artisanaux ou encore d'objets produits dans les PMA. Un tel programme doit être considéré par rapport à la situation spécifique d'un pays et en rapport avec la demande potentielle de tels spécialistes. Une fois que cette demande a été identifiée, des mécanismes de formation peuvent être mis en place par le biais de voyages d'études, bourses de perfectionnement et d'autres moyens de même nature. A cet égard, l'ONUDI a un important programme qui pourrait être utilisé avec profit.

La formation du personnel de direction est également un besoin vital dans les PMA. Si les entreprises locales doivent être compétitives, il importe qu'elles soient bien gérées, et conformément aux normes internationales à leur niveau de fonctionnement. La formation en matière de gestion dans

les PMA peut être organisée sous forme de cours intensifs de courte durée dispensés soit par les dirigeants de grandes entreprises industrielles, notamment les multinationales, implantées dans les pays, soit par des experts étrangers ou des consultants locaux. La formation en matière de gestion des entreprises doit être liée aux besoins des petites, moyennes et micro-entreprises qui existent ou qui sont en voie de création dans certains PMA et qui doivent être conçues en fonction des conditions locales.

La mise en valeur des ressources humaines pour l'industrie est une fonction essentielle d'appui institutionnel pour les PMA. Un tel programme doit être mis sur pied pour chacun des PMA et doit être coordonné par le truchement d'une institution locale ayant des liens étroits avec des organes et associations du secteur privé et qui peut devenir avec le temps une institution autonome.

DOCUMENT DE TRAVAIL B: INSTITUTIONS DE FINANCEMENT ET DE CREDIT A L'INTENTION DES PMA

Les besoins des entreprises locales en matière de prêts et de crédit, tout particulièrement les petites et micro-entreprises, ne peuvent réellement être satisfaits par les banques commerciales traditionnelles établies dans les PMA et exigent des mécanismes nouveaux et innovateurs. Les accords de crédit doivent porter sur des financements fondés sur des besoins précis de différentes catégories de prêts, selon les groupes ciblés tels que les petites unités industrielles ou les micro-unités existant dans divers sous-secteurs. Il pourrait s'avérer nécessaire de créer de nouvelles institutions de financement du développement dans le cadre des réglementations de chacune des banques centrales des PMA qui doivent être chargées du contrôle et de l'évaluation du crédit, de l'évaluation des modalités en matière de fonds de roulement et de conditions de prêt de même que de suivi des prêts. La principale contrainte des entreprises locales est celle de l'insuffisance de garanties réelles requises par les modalités de prêts. L'étendue de la garantie que peuvent proposer les petites et micro-entreprises est très limitée. Cela est particulièrement vrai dans le cas des micro-entreprises, particulièrement celles qui sont dirigées par des femmes, là où les droits de propriété des femmes peuvent poser un problème supplémentaire. Bien que les besoins des micro-entreprises en matière de prêts soient modestes, et tendent à se résoudre rapidement, les modalités de tritement et d'évaluation du crédit peuvent soulever des difficultés pratiques aux banques commerciales. Les solutions de rechange s'échelonnent entre la Grameen Bank du Bangladesh qui opère avec succès et des coopératives d'épargne et de crédit, des systèmes traditionnels de financement prévalant dans certains pays tels que "Iikab" et "I'Idir" en Ethiopie, ou les institutions de crédit de développement mises en place dans certains PMA par des organisations non-gouvernementales. Des mécanismes innovateurs doivent également être envisagés tels que la prise directe d'hypothèques sur les actifs à partir de prêts par l'organisme de prêt ou de location d'outils et matériel commerciaux dans des secteurs de sous-production tels que la fabrication de vêtement ou de meubles. Les liens avec les grandes industries par le biais de la sous-traitance pouvant aussi déboucher sur des accords de financement en faveur de petites et micro-entreprises, soit directement par le truchement d'entreprises de plus grande importance soit par le biais d'un organisme financier. Il est possible de passer en revue un certain nombre de mécanismes de substitution dans le contexte des situations particulières de chaque pays.

Dans le cas des petites et moyennes entreprises, impliquant un volume substantiel de biens d'équipement, tels que les bâtiments industriels ou les machines et le matériel, les organismes de financement installés dans les PMA auront à envisager des politiques et directives visant à assurer de plus grands flux en matière de prêts et de fonds en faveur des entreprises locales. Dans certains pays tels que les Philippines, un "guichet" séparé sera ouvert par la Banque de Développement à l'intention des petites et moyennes entreprises. Dans certains pays, des prêts sont consentis aux PME locales par le biais de structures bancaires de développement qui détiennent aussi une participation au capital social à divers degrés. Il est également possible d'envisager la création d'un Fonds qui canaliserait les prêts destinés aux investissements des PME. Ce Fonds pourrait financer l'achat de biens d'équipement par le biais de prêts à long terme garantis par des hypothèques sur ces biens associées à des garanties

données par les propriétaires des entreprises ou, dans certains cas, par la participation au capital social. Une telle participation pourrait être institutionnalisée de manière appropriée en mettant en place des bourses des valeurs dans les grands centres commerciaux des PMA.

Il existe un important mécanisme institutionnel qui est le financement de capitaux-risque, couramment utilisé dans les économies industrialisées et les pays en développement semi-industrialisés. Les perspectives de mobilisation de ressources dans les PMA eux-mêmes étant très limitées, l'initiative de financement de capitaux-risque et la mise en place de fonds de capitaux-risques pourraient dans un premier temps être entreprises par la Banque Mondiale ou des Banques Régionales.

Il importe également de donner aux structures de financement en place dans les PMA les moyens d'effectuer divers types d'opérations financières dont la majorité serait étroitement liées aux entreprises locales. Il en est ainsi du financement des opérations commerciales couvrant le commerce interne en gros et au détail d'une part, et d'autre part du commerce extérieur. Dans ce dernier cas, il s'agira de mettre en place, entre autres, des mécanismes locaux de lettres de crédit (LC) pour les exportations et importations, de lettres de crédit permanentes, de lettres de change, de garanties bancaires, de cautions de bonne exécution, de garanties de remboursement.

Il convient également de passer en revue les opérations effectuées sur les marchés monétaires et financiers des PMA, notamment les modalités de développement d'un marché monétaire, l'élaboration d'instruments destinés aux marchés monétaires et financiers, les plans de trésorerie, les titres de créances, la conduite d'opérations d'open market, et l'encadrement des marchés monétaires et financiers dans chacun des PMA.

En même temps que l'établissement d'institutions appropriées de financement et de crédit dans chacun des PMA, il importe de prescrire des directives adaptées et d'organiser des stages de formation à l'intention du personnel des banques de développement et des banques commerciales avec lesquelles les PME locales effectuent des transactions. Ces stages doivent porter sur les politiques de crédit en faveur des PME, la conception de formulaires de demandes de prêts, tant pour les prêts à terme que pour les fonds de roulements nécessaires, et surtout l'évaluation et le suivi des projets. L'évaluation des projets doit comporter l'évaluation de la demande et des modalités initiales d'investissement, les estimations de cash-flow, l'analyse des coûts et rendements, l'évaluation stratégique de l'entreprise et de son potentiel, et les techniques financières d'analyse et d'évaluation de projets pour lesquels des prêts sont recherchés. Les aspects commerciaux, techniques, financiers et économiques de la praticabilité des projets doivent être évalués, ainsi que l'ampleur de l'implication des promoteurs du projet et l'évaluation de leur fiabilité. A cet égard, un facteur important pourrait reposer sur la nature et l'ampleur de l'appui accordé par une institution locale organisant des stages de formation à l'intention des entrepreneurs concernés et apportant son concours à la préparation de leurs plans d'exploitation pour différents projets. Si de telles institutions ne peuvent offrir de garanties pour les prêts obtenus par les entrepreneurs locaux, elles pourraient constituer des fonctions considérables d'évaluation et de suivi pour les institutions financières et faire office de précieuse institution intermédiaire d'appui et de suivi à la disposition des entreprises locales dans leurs transactions avec les institutions bancaires et financières.

DOCUMENT DE TRAVAIL C: L'INFORMATION EN MATIERE INDUSTRIELLE

L'offre d'informations adéquates est une condition préalable à la croissance accélérée de l'industrie et des entreprises locales dans les PMA. A ce jour, l'offre de telles informations reste limitée dans ces pays, bien qu'il existe des systèmes d'information, ou qu'ils soient en cours d'élaboration, dans certains PMA, tout particulièrement sur les investissements dans le cadre des programmes d'appui des organisations internationales. Il importe qu'un système et un réseau d'information effectifs soient mis au point dans chacun des PMA sur les marchés pour des produits et des sous-secteurs choisis, de même que sur des sources d'investissements réels et potentiels, et sur des sources de technologie et de matériel de substitution dans divers domaines d'intérêt spécial pour chacun des PMA. Cela peut être associé à des systèmes d'informations renfermant des données et de la documentation sur les échanges commerciaux. Le système d'informations doit également renfermer des données sur la production industrielle dans divers secteurs, la production minérale, les produits énergétiques, etc., ainsi que des données et de la documentation sur les nouveaux accords en matière d'investissements, d'offre de technologie, sur des données sectorielles, les flux d'échanges, et d'autres documentations et informations essentielles sur chacun des PMA. A l'époque actuelle qui est l'Age d'Or de l'Information, il est vital que les PMA aient accès de manière adéquate à l'information en matière industrielle qui est vitale pour les entreprises locales des PMA.

La mise en place d'un système et d'un réseau d'information implique l'installation d'ordinateurs équipés de modems et de terminaux ayant accès à une vaste gamme de logiciels et de systèmes pouvant satisfaire tous les besoins de chacun des PMA. Ces systèmes d'information portant sur une vaste gamme d'informations en matière industrielle sont actuellement installés par l'ONUDI dans un certain nombre de pays en développement. Il doit être accordé la plus haute priorité à l'organisation et l'installation de systèmes d'information sur les données industrielles nationales et sur les marchés, les investissements et la technologie, y compris les données commerciales. En raison des coûts que cela entraîne, de tels systèmes pourraient être plus efficacement élaborés et installés dans un premier temps avec l'aide d'organisations internationales telles que l'ONUDI. Toutefois, le champ d'application et le contenu des informations visées par de tels systèmes et réseaux doivent être déterminés par les associations du secteur privé de chacun des PMA.

Un volume considérable de matériel, dont des ordinateurs équipés de modems, ont été mis à la disposition des divers PMA par différents institutions internationales et bailleurs de fonds. Ceux-ci n'ont pas nécessairement été intégrés à des systèmes d'information en matière industrielle en place dans ces pays, et ont généralement été utilisés par différents départements et services administratifs. En conséquence, il serait utile que l'ONUDI et d'autres organismes internationaux passent en revue la situation de chacun des PMA et examine le champ d'application et la nature du système d'information en matière industrielle qui serait requis dans chaque pays. Un tel exercice serait nécessairement effectué en consultation avec les organismes et associations implantés dans le secteur privé de ces pays. Une évaluation pourrait également être faite, dans chacun des PMA, des besoins en matière de matériel, de logiciels et de structures de formation requis pour un système d'information en matière industrielle bien conçu dans chacun des PMA. Alors que quelques généralisations peuvent être faites eu égard à la nature du matériel et des coûts qui en sont le corollaire, il serait souhaitable de lier l'évaluation du matériel et des autres besoins aux conditions spécifiques de chacun des PMA, de manière que chaque système d'information en matière industrielle soit adapté aux besoins particuliers du pays concerné. La nature des informations devant être traitées doit être précisément liée à l'utilisation qu'ont besoin d'en faire les entreprises locales des PMA qui seront les principales utilisatrices d'un tel système.

Une question d'importance pourrait être l'emplacement du système d'information en matière industrielle dans les PMA. Ce qui serait le plus souhaitable serait de placer le matériel et les structures dans les Chambres de Commerce ou associations industrielles locales en place dans les PMA et de

rendre ces entités pleinement responsables du fonctionnement et de l'entretien d'un tel système. Cela assurerait non seulement un accès approprié des entreprises locales mais permettrait également à de tels systèmes d'information de mettre sur pied des programmes autonomes pour lesquels les utilisateurs pourraient payer un droit pour avoir accès à des services d'information spécifiques offerts. Cependant, au cas où des installations appropriées pourraient ne pas être disponibles dans les locaux des associations industrielles locales pour l'installation de matériel et de systèmes, une telle installation pourrait être faite dans une institution publique ou un service administratif, mais à condition que le système soit transféré à l'association industrielle locale dès que possible. La gestion et le fonctionnement du système d'information en matière industrielle doivent, en tout cas, être placés sous la responsabilité de l'association relevant du secteur privé local et les organismes administratifs ne devraient pas, autant que possible, s'occuper de la gestion courante du système d'information en matière industrielle.

THEME D: APPUI TECHNOLOGIQUE AU SECTEUR INDUSTRIEL DES PMA

Alors que l'offre de financement institutionnel en faveur de l'industrie locale pose une contrainte majeure aux PMA, l'octroi d'un appui technologique effectif en faveur des entreprises locales peut être encore plus difficile. Les entreprises des PME ont un besoin vital d'utiliser des technologies et des connaissances spécialisées compétitives pour compétir sur les marchés internes et externes. Toutefois, de telles technologies doivent être choisies, acquises et absorbées. De plus en plus, au niveau mondial, une telle acquisition se réalise par le biais de prises de licences ou de contrats conclus avec ou sans participation étrangère au capital. Dans le cas des partenariats avec les entreprises étrangères, l'apport de technologie et de connaissances spécialisées constitue un élément-clé dans de telles activités. La prise de licences non-affiliées pour l'exploitation de technologies et de connaissances spécialisées est de plus en plus prise en compte dans les pays en développement les plus industrialisés, mais est très peu pratiquée dans la majorité des PMA. L'initiative de l'acquisition et de l'absorption de technologies vient en général de l'entreprise bénéficiaire ou titulaire de la licence d'exploitation, et lorsqu'une telle initiative fait défaut, comme dans la plupart des PMA, il y a peu d'apport de technologies requises dans divers secteurs industriels, sauf dans les relativement rares cas d'investissements étrangers où la technologie accompagne de tels investissements.

L'appui technologique aux entreprises des PMA doit être tout d'abord lié aux informations sur les autres sources de technologie et de connaissances spécialisées existant dans divers sous-secteurs industriels et pour différents produits, notamment les tendances technologiques et l'adaptabilité des technologies de substitution aux normes environnementales. Deuxièmement, un tel appui doit également être lié au processus d'acquisition et d'absorption de technologies adaptées et, troisièmement, à l'adoption de la recherche appliquée aux niveaux institutionnel et des entreprises, ainsi qu'au développement de technologies locales. Un appui institutionnel doit être mis à la disposition des entreprises des PMA à tous ces niveaux. Les informations sur les différentes sources de technologie doivent être une caractéristique essentielle des systèmes d'information implantés dans les PMA, bien que le nombre de sous-secteurs ou de produits visés doit être soigneusement choisi et maintenu à un niveau assez limité. L'appui institutionnel en matière d'acquisition de technologie prend généralement la forme de contacts arrangés avec des entreprises possédant la technologie et les connaissances spécialisées requises, et d'une assistance apportée lors de négociations en vue de l'acquisition, le cas échéant. Une telle assistance doit être fondée sur la connaissance adéquate par l'institution d'appui du processus de prise de licence dans le sous-secteur particulier en question et des autres modalités de ce processus dans d'autres pays ou de situations semblables. Peu de ressources étant disponibles dans les PMA en matière de recherche, l'adaptation technologique et la recherche appliquée peuvent être entreprises soit dans des établissements universitaires ou de recherche en place dans les PMA, soit dans l'entreprise acquérant une telle technologie.

La technologie et les connaissances spécialisées étant progressivement diffusées dans un certain nombre de pays par le biais du processus de prise de licence et la croissance rapide du marché international de la technologie dans la plupart des sous-secteurs industriels d'intérêt spécial pour les PMA, l'acquisition commerciale de technologie industrielle connaît un essor rapide dans les pays en développement industrialisés d'Asie et d'Amérique Latine. Le rythme d'acquisition des technologies et de prises de licence doit également être accéléré dans les PMA. Cela ne peut se réaliser que s'il existe une conscience adéquate des implications de l'utilisation d'autres technologies sur les marchés hautement compétitifs et si les entreprises des PMA, bénéficiant d'un appui institutionnel approprié, prennent les devants dans le processus d'acquisition et d'adaptation des technologies.

L'appui technologique au secteur industriel doit également couvrir les besoins technologiques des entreprises des PMA. Cela rend nécessaire une analyse de l'utilisation qui est faite de la technologie dans des sous-secteurs et des groupes d'entreprises spécifiques existant dans chacun des PMA, suivie d'une évaluation d'une telle utilisation à la lumière des tendances technologiques qui se font jour sur le plan mondial dans le sous-secteur en question. Cette évaluation est de plus en plus nécessaire pour passer en revue le potentiel existant dans chacun des PMA en matière de capacités compétitives d'exportation à développer dans divers secteurs. Avec la libéralisation des conditions des échanges aux termes des Accords de l'Uruguay Round, les entreprises des PMA doivent identifier et développer des créneaux sur les marchés étrangers pour des produits et des sous-secteurs spécifiques avec l'appui de leurs pouvoirs publics respectifs et des institutions d'appui technologiques.

En raison de l'énorme éventail de choix et d'applications technologiques dans divers sous-secteurs industriels, il n'est pas possible que les institutions d'appui des PMA développent et étendent le potentiel technologique à tous les secteurs. Ce qui est indispensable c'est qu'un mécanisme institutionnel d'appui technologique au secteur industriel local soit mis en place dans chacun des PMA, avec la participation et l'implication adéquates du secteur privé. Une telle institution doit identifier en premier lieu des domaines dotés d'un potentiel spécial favorisant l'apport de technologie étrangère ou de développement local, si possible; en deuxième lieu, cette institution doit utiliser les systèmes les systèmes d'information pour aider les entreprises locales à évaluer et choisir la technologie la mieux adaptée; et en troisième lieu, elle doit aider à la réquisition, l'assimilation et l'adaptation de la technologie, du savoir-faire et des connaissances spécialisées choisis. Toutefois, dans le cas des entreprises déjà en place, une évaluation des besoins et du potentiel serait nécessaire dans divers secteurs industriels et les institutions technologiques locales pourraient jouer un grand rôle à cet égard.

Il convient également de souligner le rôle qui peut être joué par les technologies étrangères dans les PMA. Le développement des technologies locales est en soi un objectif important. Dans le cas des PMA, les petites et micro-entreprises doivent en grande partie dépendre de techniques et de procédés locaux, tout particulièrement dans le secteur "informel", et l'accès à la technologie étrangère est trop coûteux ou impraticable. En même temps, les connaissances et capacités locales peuvent exister dans une certaine mesure dans plusieurs domaines. Il est nécessaire que l'institution technologique locale offre des services de vulgarisation industrielle en matière de technologie et de commercialisation, conçus essentiellement pour les marchés internes. Cet aspect est traité de manière approfondie dans le DOCUMENT DE TRAVAIL H.

La recherche en matière technologique menée dans le secteur industriel des PMA doit être sélective en raison des contraintes de ressources et doivent, autant que possible, être liées à la recherche appliquée dans des secteurs où existe un potentiel dans chacun des PMA. Certaines nouvelles technologies en vogue, particulièrement la biotechnologie appliquée à l'agriculture de même que l'agro-transformation, ont un champ d'application considérable et doivent être appuyées par les institutions locales.

Le rôle de l'ONUDI et d'autres organisations internationales peuvent être d'une importance particulière en matière d'appui et d'aide aux institutions technologiques. A ce jour, de telles institutions ont été utilisées dans certains pays en développement et PMA, essentiellement pour réglementer l'apport de technologies étrangères par l'application par l'application de directives assez restrictives ou en menant des travaux de recherche par le truchement d'institutions de recherche industrielle. Ce modèle institutionnel pourrait devoir être révisé et modifié. Les négociations des modalités des transactions technologiques devraient être confiées en premier lieu aux entreprises utilisatrices dont les propriétaires et représentants doivent bénéficier d'une formation adéquate dispensée par une institution technologique locale en matière d'accords adéquats de technologie. Au lieu d'être soumis aux réglementations restrictives, l'apport de technologie dans les PMA doit être libéralisé et encouragé, tout particulièrement dans des créneaux choisis. Quant aux centres de recherche et de développement industriel implantés dans les pays en développement, notamment les PMA, ces centres requièrent de profonds changements d'attitudes, et qu'un plus grand accent soit mis sur la recherche appliquée dans divers secteurs.

Le besoin institutionnel dans les PMA vise à identifier initialement et de développer une institution locale, avec la participation et l'implication du secteur privé, qui jouerait un rôle actif en matière d'appui technologique à l'industrie locale. Un système d'information en matière de technologie doit être développé par une telle institution, si possible avec l'appui externe dans le premier cas. L'institution doit être de petite taille mais avec un personnel adéquat et porter ses efforts sur l'évaluation des besoins technologiques des sous-secteurs industriels-clé de l'économie, à l'intention des entreprises en place et des nouveaux entrepreneurs. Cette institution doit être en mesure d'une part, d'apporter son concours aux services de vulgarisation industrielles, tout particulièrement à l'intention des petites et micro-entreprises notamment dans le secteur "informel", et aider les entreprises locales à choisir et acquérir des technologies et connaissances spécialisées étrangères, si nécessaire. Avec l'appui du secteur privé, cette même institution pourrait également guider les secteurs où existe un potentiel en matière de recherche appliquée notamment les universités et les institutions techniques, les centres de Recherche et Développement, et les entreprises de production. Si les fonctions précitées pourraient apparaître redoutables, elles peuvent être exécutées par une entité de petite taille mais capable qui doit bénéficier de l'appui et de l'intérêt des associations du secteur privé, de même que des pouvoirs publics respectifs des PMA.

DOCUMENT DE TRAVAIL E: APPUI AUX PMA SUR LES MARCHES INTERNES EXTERNES

La question de la commercialisation des produits des PMA sur les marchés internes et externes prend une importance de plus en plus grande, en raison de la baisse constante des cours des produits de base et des matières premières qui sont les produits les plus traditionnellement exportés par les PMA, la plus grande diversification de la production de produits non traditionnels est un besoin pressant. La réorientation industrielle en cours dans les PMA doit nécessairement être centrée sur la diversification industrielle afin de satisfaire les besoins locaux de ces pays et de promouvoir les exportations de produits finis non traditionnels. Outre l'expansion de la production locale de produits non traditionnels, la commercialisation et la diffusion de ces produits requièrent une assistance et des mesures d'appui institutionnels.

La commercialisation des produits fabriqués localement sur les marchés des PMA est essentiellement une fonction incombant aux entreprises locales, et l'appui institutionnel doit essentiellement prendre la forme de programmes de formation en stratégie commerciale. Il s'agit en général de cours intensifs de courte durée sur les principes et l'approche actuels en matière de commercialisation des produits, sur la nature et l'importance de la publicité et des campagnes de promotion qui pourraient être requises, sur les politiques relatives aux "retours" et aux remplacements des produits défectueux et les services après-vente qui peuvent être requis pour des produits

particuliers, tels que le matériel simple et les biens de consommation durables pouvant être produits localement dans les PMA. Toutefois, ces cours de formation sont très nécessaires et constituent un élément essentiel dans les activités de suivi ayant trait au développement de l'esprit d'entreprise. L'accord institutionnel visant l'organisation de stages de stratégie commerciale à l'intention des entreprises locales doit être le même que pour la formation à l'entrepreneuriat et le développement de compétences de base en matière de gestion dans les entreprises des PMA. Les mesures d'incitation en faveur des produits fabriqués localement peuvent prendre la forme de traitements préférentiels de 20% au maximum sur les prix appliqués en cas d'achats par les institutions et services administratifs et une protection contre les importations compétitives au moyen de barrières tarifaires ou de restrictions quantitatives. Ces dernières pourraient encore s'avérer nécessaires pendant des périodes limitées, disons 5 ans.

C'est concernant la commercialisation des exportations de produits finis non traditionnels des PMA que les mesures d'appui institutionnels seront nécessaires dans ces pays. Ces mesures peuvent prendre la forme de diverses incitations aux exportations, notamment les "drawbacks" (ristournes) des droits de douane, la libération de devises pour l'achat de matériels importés, etc., à concurrence du montant des recettes en devises, les dégrèvements à concurrence ou d'une partie du montant de ces recettes en devises, et divers autres mécanismes mis à la disposition des exportateurs. Toutefois, il pourrait s'avérer nécessaire de conclure des accords contractuels avec des entreprises étrangères, soit dans le cadre d'accord de transfert de technologie, soit à la suite d'accords de commercialisation conclus séparément. Ces accords peuvent prendre la forme d'accords de "rachat" aux termes desquels le fournisseur de technologie accepte d'acheter tout ou partie de la production de l'entreprise du PMA titulaire d'une licence d'exploitation; ou sous forme d'accords de commercialisation des exportations en vertu desquels une redevance plus importante est versée pour les produits "sous licence" par le fournisseur étranger de technologie. Les contrats d'exportation peuvent également être négociés avec d'autres sociétés étrangères que celle du fournisseur de technologie. Dans les cas des PME des PMA, il serait nécessaire d'organiser des stages sur la commercialisation des exportations et sur les négociations de contrats avec des sociétés étrangères. Ces stages seraient partie intégrante de cours complémentaires sur le développement de l'esprit d'entreprise, et organisés par des institutions dispensant des cours sur l'entrepreneuriat. Toutefois, il serait également nécessaire d'apporter une assistance directe aux entreprises des PMA sur les marchés d'exportation pour des produits particuliers, et lors de négociations de contrats d'exportation avec de grands acheteurs de pays étrangers. Cela devrait être organisé par des associations d'exportateurs dans divers secteurs, soit sous la forme d'une Association pour le Développement des exportations couvrant divers produits composés et percevant une commission pour prestations effectuées en matière de commercialisation, soit encore dans le cadre d'Associations d'Exportations de Produits Spécifiques tels que les matières textiles et les vêtements ou les produits en cuir les meubles, les objets artisanaux et divers autres produits non traditionnels. Les systèmes d'information en matière industrielle créés dans les PMA satisferaient les besoins des pays exportateurs en matière d'information et des accords conclus par les exportateurs avec des acheteurs particuliers pourraient être encadrés par des Associations d'Exportateurs et des organismes de même nature. L'expérience des institutions publiques d'exportation, telles que les Offices de Commercialisation en place dans les pays en développement, n'a pas été particulièrement satisfaisante, et les accords institutionnels visant la promotion des exportations doivent être principalement du ressort des organismes et associations du secteur privé.

DOCUMENT DE TRAVAIL F: DEVELOPPEMENT DES RELATIONS DES ENTREPRISES DES PMA AVEC L'ETRANGER

Il est nécessaire qu'au cours des prochaines années les PMA aient progressivement accès au commerce, aux investissements et aux flux technologiques à l'échelle planétaire. Il s'agit à cet égard de développer un nouvel éventail de relations des PMA avec l'étranger. A ce jour, de telles relations n'ont

existé qu'au niveau des gouvernements et essentiellement entre autorités nationales des PMA et des pays industrialisés qui ont accordé une aide financière et des concessions commerciales et d'autre nature aux PMA. Alors que ces relations demeurent nécessaires, un nouveau mode des relations doit être développé au niveau des entreprises: entre les entreprises des PMA et les entreprises des économies industrialisées, de même que celles d'autres pays développés. En raison de la libéralisation mondiale substantielle des échanges, à la suite des Accords de l'Uruguay Round, une nouvelle structure de relations doit être mise en place par les entreprises des PMA, avec une assistance et un appui institutionnels.

Les relations des entreprises des PMA avec les sociétés étrangères implantées dans les pays et dans industrialisés et dans d'autres économies en développement, peuvent prendre plusieurs formes qui vont des accords d'investissement et de partenariats à des accords de transfert de technologie, à des accords de prestations de services, à des contrats d'approvisionnement en matériel et en équipement, à des contrats de travaux publics, notamment d'accords clés en main, à des accords de rachat et de commercialisation, à des accords de concessions et de distribution, et à divers accords contractuels relatifs à des fournitures ou à des prestations de services spécifiques.

Les accords d'investissement conclus dans le cadre de partenariats sont relativement courants dans certains PMA, et sont généralement négociés entre les entreprises concernées ou entre la société étrangère et les institutions ou entreprises publiques nationales. Toutefois, la promotion de ces investissements est une fonction institutionnelle-clé dans les PMA. Les accords de licence non affiliée interviennent relativement peu dans les PMA, et il est nécessaire que les institutions nationales en fassent activement la promotion en vue d'un afflux adéquat de technologies et de connaissances spécialisées, notamment des nouvelles technologies en vogue. Les contrats de travaux publics et de prestations de service, ainsi que les accords de commercialisation, les accords de concession et contractuels de même nature, sont essentiellement conclus entre les PMA et les entreprises étrangères, et ne nécessitent pas beaucoup la participation et l'appui institutionnels dans les PMA, sauf par le biais de programmes de formation en matière de traitement et négociation de contrats à l'intention des entrepreneurs et chefs d'entreprise locaux .

Les relations critiques avec l'étranger, pour lesquelles un appui institutionnel est indispensable dans un PMA, sont celles qui visent les accords de partenariats et de licences technologiques. Ces deux types d'accords sont essentiels pour les PMA et exigent une promotion et un appui institutionnels substantiels.

La promotion institutionnelle visant l'afflux d'investissements et de technologies est, et doit être organisée par le même organisme de promotion. En fait, le processus de promotion est le même dans les deux cas, et ces accords peuvent être considérées comme des options. Il y a peu d'exemples, dans les PMA, d'une entreprise locale qui insisterait pour acquérir une licence technologique non affiliée, sans aucune participation étrangère, au lieu d'un accord de partenariat aux termes duquel un niveau de participation au capital social est admis pour l'entreprise locale. D'autre part, l'entreprise étrangère peut très bien préférer un accord visant la fourniture de technologies sans participation au capital social lorsqu'elle n'a pas à entrer dans le capital de l'entreprise concernée.

La promotion des relations d'entreprises à entreprises avec des sociétés étrangères, est une fonction-clé de promotion dans les PMA. Si les sociétés étrangères peuvent ne pas être intéressées à des investissements directs dans certains PMA, les contrats de fourniture de technologie présentent peu de risques et offrent un revenu assuré. Dans le cas des partenariats également, les entreprises étrangères peuvent très bien être capables de limiter leurs risques en prenant une participation minoritaire, ou même minimale, au capital social, souvent par la capitalisation des coûts de la technologie et des services.

La promotion institutionnelle des investissements et des relations entre les entreprises des PMA et les sociétés étrangères en matière de technologie, prennent généralement la forme de préparation initiale d'un prospectus promotionnel identifiant les possibilités d'investissements et les conditions d'opérations dans les PMA concernés, ainsi qu'un profil d'investissement du ou des projets à promouvoir. Les profils d'investissement contiennent des informations de base nécessaires relatives au projet en question. Les modèles de profils d'investissement de l'ONUDI contiennent des informations assez détaillées et acceptables pour les projets à promouvoir. Une fois que ces profils sont préparés, des contacts peuvent être pris avec des entreprises étrangères, soit directement par une entreprise d'un PMA, soit par le truchement de l'ONUDI qui possède un grand nombre de bureaux de promotion des investissements dans plusieurs pays industrialisés, et qui organise des forums à l'intention des investisseurs étrangers dans les pays en développement, notamment dans les PMA. Des relations considérables peuvent ainsi se développer grâce à ces forums qui ont été organisés avec succès dans plusieurs PMA. Si le mécanisme du Forum de l'ONUDI n'est pas utilisé, des contacts avec des sociétés étrangères peuvent être pris soit directement par les entreprises des PMA, soit par le truchement d'un organisme national de promotion. Toutefois, dans ce dernier cas, la tendance qui se dégage est essentiellement de faire appel à l'Investissement Etranger Direct, plutôt que sur la possibilité de fourniture de technologie qui peut très bien être viable, ou encore sur toute solution mieux adaptée à l'entreprise du PMA.

L'attention s'est largement portée sur le développement des relations avec l'étranger, notamment en matière d'investissements, avec les sociétés multinationales et les entreprises étrangères implantées dans les économies industrialisées. Cette tendance doit être passée en revue dans les PMA, en particulier concernant les accords de fourniture de technologie. Les entreprises des pays en développement plus industrialisés tels que l'Argentine, le Brésil, l'Inde, la République de Corée, le Mexique, Singapour, et la Province de Taiwan, peuvent servir de sources de substitution de technologie et de divers degrés de participation étrangère au capital. Les perspectives de coopération économique et technologique entre les pays en développement (CEPD/CTPD) sont en progression constante et les PMA doivent tirer pleinement profit des possibilités offertes en matière d'accords d'investissements accompagnés de technologies avec des entreprises d'autres pays en développement.

Le développement des relations avec l'étranger, tant en matière d'investissements et de technologie qu'en matière d'accords contractuels d'autres natures, est une fonction vitale pour les entreprises des PMA, qui doit être rapidement développée dans les PMA dans le cadre de politiques promotionnelles ou grâce à l'afflux d'investissements et de technologies, et avec l'appui institutionnel permettant d'accélérer autant que possible un tel afflux.

DOCUMENT DE TRAVAIL G: OFFRE DE SERVICES SPECIALISES DANS LES PMA

Si la production industrielle compétitive dans des sous-secteurs choisis dans les PMA doit être substantiellement développée, il sera nécessaire d'assurer, dans ces pays, la fourniture de certains services industriels spécialisés. Outre l'utilisation de technologies compétitives de production, il y aura lieu d'améliorer la conception et le conditionnement, et d'appliquer des normes de qualité et une certification. Si les Accords de l'Uruguay Round ont débouché sur la libéralisation mondiale des échanges, des normes de qualité telles que l'ISO 9000, sont prescrites et exigeront de plus en plus que des institutions de normalisation et de métrologie imposent une certification. Des normes écologiques sont également jugées nécessaires pour l'exportation de produits finis vers certains pays et groupes de pays industrialisés. Il est à prévoir que la spécification des caractéristiques écologiques d'un produit prendra une importance de plus en plus grande dans plusieurs sous-secteurs industriels et un intérêt compétitif potentiel pour les PMA.

C'est sur cette toile de fonds que la mise en relief des services industriels spécialisés dans les PMA doit être examinée. Certains services industriels connaissent, ces dernières années, une

croissance considérable. Il s'agit en grande partie des compétences et capacités en matière de conseils techniques, notamment la préparation d'études de faisabilité, les profils d'investissement et les travaux de recherche économique menés dans divers domaines. Toutefois, le développement des capacités de conception, importante procédure, sur laquelle un accent spécial doit être placé par les PMA pour parvenir à acquérir une capacité compétitive de production. Jusqu'ici, les PMA n'ont que peu prêté attention à cela et les capacités de conception suivent généralement le schéma traditionnel. Cela s'est avéré une réussite dans les sous-secteurs du vêtement, des produits en cuir et des objets artisanaux. Toutefois, le développement des capacités de conception doit aussi s'étendre à d'autres sous-secteurs industriels. Dans la plupart des PMA, il existe un potentiel considérable de création de petites instituts de conception permettant de mélanger les motifs et dessins traditionnels et modernes, ce qui entraînerait un accroissement substantiel du potentiel compétitif.

Le développement des compétences en matière de conditionnement constitue un autre domaine de services spécialisés qui stimulerait le potentiel compétitif des PMA. Il importe que les entreprises des PMA suivent les nouvelles tendances qui se font jour en matière de conditionnement, tant en termes de conditionnement attrayant des produits qu'en ce qui concerne les besoins et normes environnementaux. Les entreprises des PMA doivent être bien informées des tendances qui se font jour en matière de conditionnement dans divers sous-secteurs industriels, de même que des normes requises en matière de matériaux de conditionnement et de format dans le respect des règles écologiques.

Toutefois, la question la plus importante porte sur les normes de qualité telles que l'ISO 9000 qui pourraient être exigées et certifiées pour une vaste gamme de produits finis. Cela pourrait avoir un impact considérable sur les exportations de produits finis, non traditionnels, des PMA vers les plus grands marchés mondiaux. Il est nécessaire que les PMA entreprennent immédiatement une évaluation des normes internationales de qualité pour les exportations potentielles de ces pays, ainsi que des mesures correctrices institutionnelles susceptibles d'être instaurées pour l'inspection et la certification des produits des PMA conformément à ces normes. La création des mécanismes institutionnels de certification de normes telles que l'ISO 9000 peut s'avérer être un processus coûteux et ne peut être entreprise dans la majorité des PMA. Il sera nécessaire de concevoir des autres formes d'inspection et de certification institutionnelles qui doivent être prescrites et acceptées d'un commun accord. Ainsi, si les entreprises des PMA parviennent à se conformer aux normes de qualité prescrites dans les divers secteurs, une certification institutionnelle inadéquate ne paraît pas être une contrainte majeure au développement des capacités d'exportation dans ces pays. En même temps, il sera de plus en plus nécessaire que les PMA mettent en place les institutions de normalisation et de métrologie nécessaires afin de supprimer progressivement cette contrainte.

Le développement dans les PMA de services industriels spécialisés, notamment en matière de qualité, de normalisation et de métrologie peut être sensiblement stimulé par l'assistance de l'ONUDI qui met des connaissances spécialisées et un encadrement à leur disposition pour développer de tels mécanismes.

DOCUMENT DE TRAVAIL H: SERVICES DE VULGARISATION INDUSTRIELLE DANS LES PMA

Il y a lieu de reconnaître que l'objectif principal de la croissance accélérée est la réalisation du progrès socio-économique des PMA, et d'augmenter les emplois ainsi que d'améliorer les conditions de vie des couches sociales les plus pauvres de ces pays. A cette fin, il importe que la croissance industrielle ne soit pas uniquement concentrée dans les plus grands centres urbains des PMA mais qu'il y ait une croissance accélérée des petites et micro-entreprises de ces pays, notamment dans le

secteur "organisé" comme dans le secteur "informel". Cette croissance accélérée exigera le développement de services de vulgarisation industrielle dans les diverses régions de PMA particuliers.

Les services de vulgarisation industrielle sont destinés à encadrer et appuyer techniquement les petites et micro-entreprises et constituent un élément essentiel des services d'appui institutionnel mis en place dans les PMA. De tels services peuvent être exploités à partir d'un lieu central ou être disséminés dans les divers provinces et districts, avec un encadrement central. Par définition, les services de vulgarisation couvrent une multitude de fonctions d'appui. Ces services peuvent servir de complément aux programmes de développement de l'esprit d'entreprise au niveau régional ou en tant que centres consultatifs régionaux pour un vaste éventail d'activités, essentiellement en fonction de la demande locale et en utilisant des matériaux et intrants locaux. Les services de vulgarisation industrielle sont conçus pour offrir une batterie de mécanismes allant de l'amélioration des relations avec les banques d'épargne et institutions de financement locales à l'offre d'un appui technique et commercial et au développement de relations d'entreprises à entreprises, notamment la sous-traitance. Le personnel des services de vulgarisation doit être formé à un vaste éventail de fonctions et son rôle doit être considéré comme un rôle de dépannage pour les petites et micro-entreprises.

Le développement des services de vulgarisation industrielle est une fonction importante dans les PMA, qu'il est nécessaire de développer et renforcer, dans l'intérêt de la décentralisation industrielle et la promotion des petites micro-entreprises par le truchement des entrepreneurs locaux dans les régions les moins développées des PMA.

_____, **Activer La Seconde Décennie du Développement Industriel Pour l'Afrique En Créant Un Environnement Facilitateur et En Stimulant Le Secteur Privé**, Avril 1993.

Commission Economique des Nations-Unies pour l'Afrique, **Les Changements Fondamentaux dans le Scénario Mondial et leurs Implications pour la Seconde Décennie du Développement Industriel pour l'Afrique**, IGE. 1993/7

_____, **Cadre Africain Alternatif Aux Programmes d'Ajustement Structurel Pour le Redressement et la Transformation Socio-Economique**, E/CEA/CM.15/6/rev.3.

van de Walle, N. "Political liberation and economic policy reform in Africa", **World Development**, Avril 1994.

Banque Mondiale, **Rapport sur le Développement Mondial, 1993**. Washington, D.C. 1994.

_____, **Vers Un Développement Durable en Afrique Subsaharienne**, Washington D.C. 1984.

_____, **Financer l'Ajustement Avec la Croissance en Afrique Subsaharienne, 1986-90**, Washington, D.C. 1986.

Références

1. Conseil Economique et Social, **Rapport du Comité de la Planification du Développement à sa 27ème Session**, E/199/32. 13 Juin 1991.
2. Pour un examen des question générales voir Organisation des Nations-Unies Pour le Développement industriel, **L'Industrie dans les Pays Les Moins Avancés - Structure et Développement**, ONUDI, 1993.
3. Pour un examen de ces questions voir Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement, **Les Pays Les Moins Avancés, Rapport 1993-1994**, Genève 1994.
4. Pour des informations plus détaillées voir Osunsada F.L. et Gleason, P. **IMF Assistance to Sub-Saharan Africa**, Fonds Monétaire International, Washington D.C. 1992.
5. Commission Economique des Nations-Unies pour l'Afrique, **Cadre Alternatif Africain aux Programmes d'Ajustement Structurel pour le Redressement et le Transformation Socio-Economique**, E/CEA/CM.15/6/Rev.3.
6. Pour un examen de ces questions voir N.van de Walle, "Political liberation and economic policy reform in Africa", **World Development**, Avril 1994.
7. Pour un examen de ces questions voir, Commission Economique des Nations-Unies pour l'Afrique, **Les Les changements Fondamentaux dans le scénario mondial et leurs implications pour la Seconde Décennie du Développement Industriel pour l'Afrique**, IGE.1993/7.
8. Reuter Textline, BBC Monitoring Serve, Africa, Septembre 1994.
9. "Privatization drive chalks up textile success", **African Business**, 1er Août 1990.
10. "Burkina Faso extends privatization programme", **The Reuter European Business Report**, 8 Juillet 1994.
11. National Trade Data Bank, **Mali - Foreign Economic Trends**, Etudes de Marchés, 16 Mars 1993, Washington D.C.
12. "Loan approved by IDA", **African Economic Digest**, 4 Décembre 1989.
13. Barclays Bank, **Burundi**, ABECOR, Février 1993.
14. "Investment code favours private sector", **African Business**, 2 Avril 1990.
15. National Trade Data Bank, **Tanzania - Foreign Economic Trends**, Etudes de Marchés, 20 Avril 1994.
16. "Opening the gates to investment", **African Business**, Septembre 1994.
17. "Malawi; Back in the fold", **African Economic Digest**, 4 Juillet 1994.
18. "Zambia says it has done its job on privatization", Service d'Informations de l'Agence Reuters - Europe de l'Ouest, 6 Décembre 1994.
19. "Sudan: Foreign investors register 600 new firms", **Middle East Economic Digest**, 30 Avril 1994.
20. "Ethiopia: Fifty parastatals eligible for privatization", **African Economic Digest**, 20 Septembre 1993.
21. "Ethiopia president defends development programme", Service Mondial de l'Agence Reuters, 4 Septembre 1994.
22. "Mozambique: Investment and Privatization", **The Indian Ocean Newsletter**, 1er Octobre 1994.
23. National Trade Data Bank, "Mozambique - New Investment Law", Etudes de Marchés, 23 Décembre 1993.
24. "Madagascar: Seventy-seven public sector enterprises have been privatized", **BBC Monitoring Service: Africa**, 23 Mars 1993.
25. National Trade Data Bank, "Haiti - Economic and Trade Policy", Etudes de Marché, Mars 1992.
26. National Trade Data Bank, **1992 Investment Climate Statement - Bangladesh**, Etudes de Marché, Octobre 1992.
27. "Bangladesh struggles to attract foreign investment", Service d'Information de l'Agence Reuters, Inde, 20 Juillet 1993.
28. Service d'Information de l'Agence Reuter, *ibid.*

29. "Bangladesh, area of high potential - Expansion of the garments industry", *Financial Times*, 26 Mars 1993.
30. National Trade Data Bank, *Nepal - Economic profile*, Etudes de Marché, 19 Août 1994.
31. **Legislation for the Arrangement of Privatization**, Government of Nepal.
32. National Trade Data Bank, Nepal, 13 Novembre 1994.
33. National Trade Data Bank, "Burma - Overseas Business Report", Etudes de Marché, 20 Juin 1994.
34. National Trade Data Bank, "Cambodia - Commercial Activity Report' 93", Etudes de Marché, 14 Avril 1993.
35. "Khmer investment law endorsed by assembly", Reuter Textile, Bangkok Post, 26 Septembre 1994.
36. "Laos builds bridges to foreign investors", *The Nikkei Weekly*, 11 Avril 1994.
37. "Laos: Laos boosts investment incentives", *Bangkok Post*, 16 Mars 1994.
38. "Relaxed Vanuatu tries to come to terms with tax-trade and exporting", *Australian Financial Review*, 28 Décembre 1994.
39. "Solomon Island: Solomon's rainforests may be gone in ten years", *The Age*, Melbourne, 24 Mai 1993.