



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



19847-F

Distr. LIMITEE

ID/WG.526/5(SPEC.)

21 septembre 1992

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Consultation régionale sur la restructuration
de l'industrie des biens d'équipement
en Amérique latine et dans les Caraïbes
Caracas (Venezuela), 9-12 novembre 1992

Document thématique I

MESURES PERMETTANT D'AMELIORER LA COMPETITIVITE INTERNATIONALE
DE L'INDUSTRIE DES BIENS D'EQUIPEMENT DANS LA REGION
DE L'AMERIQUE LATINE ET DES CARAIBES *

Préparé par
le Secrétariat de l'ONUDI

* Le présent document n'a pas fait l'objet d'une mise au point
rédactionnelle.

TABLE DES MATIERES

<u>Chapitres</u>	<u>Paragraphes</u>	<u>Page</u>
I. LA CRISE DE L'INDUSTRIE DES BIENS D'EQUIPEMENT EN AMERIQUE LATINE ET DANS LES CARAIBES	1 - 15	3
II. ELEMENTS D'UNE STRATEGIE VISANT A AMELIORER LA COMPETITIVITE INTERNATIONALE	16 - 30	6
III. LA PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT POUR RENFORCER LA COMPETITIVITE	31 - 36	10
IV. LE FINANCEMENT NECESSAIRE POUR FAVORISER LA COMPETITIVITE INTERNATIONALE	37 - 41	12
V. CONCLUSIONS	42	14

I. LA CRISE DE L'INDUSTRIE DES BIENS D'EQUIPEMENT EN AMERIQUE LATINE ET DANS LES CARAIBES

1. L'industrie des biens d'équipement en Amérique latine et dans les Caraïbes connaît une crise grave, caractérisée par une incapacité à affronter valablement la concurrence internationale par la sous-utilisation des capacités installées et par des produits et des technologies obsolètes. Pour revitaliser l'industrie, il faut analyser d'un point de vue critique les problèmes affectant ce secteur et appliquer des mesures qui permettent d'inverser la détérioration actuelle.
2. Les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont eu recours dans le passé à des stratégies et à des mécanismes variés pour développer l'industrie des biens d'équipement. Beaucoup d'entre eux ont suivi une stratégie d'industrialisation tendant à substituer des productions locales aux importations, tout en autorisant l'importation en franchise de droits des biens d'équipement. Parmi les mesures incitatives appliquées spécifiquement à ce secteur, on peut mentionner notamment les procédures préférentielles pour la passation des marchés publics, les crédits spéciaux en faveur de l'investissement et de la commercialisation et l'imposition d'obstacles non tarifaires.
3. L'offre accrue de crédits suscitée, sur le plan international, par les hausses brutales des prix du pétrole dans les années 70, combinée à des politiques de développement qui privilégient les gros investissements dans le secteur public, a induit une expansion massive des capacités installées. Le secteur public a conforté sa présence par la création d'entreprises nouvelles, voire, dans certains cas, par la nationalisation d'entreprises existantes. Ces entreprises publiques ont bénéficié d'attitudes protectionnistes et les volumes de production ont progressé rapidement grâce à des marchés intérieurs garantis.
4. L'évolution de l'économie mondiale a amené les pays à modifier leurs politiques de développement, en privilégiant la libéralisation des importations et les privatisations. Ces changements sont intervenus dans un laps de temps relativement bref, qui a vu les gouvernements relâcher considérablement le contrôle qu'ils exerçaient directement sur l'économie nationale. Le problème a été aggravé par une dette extérieure excessive et par une forte hausse des taux d'intérêt, qui a engendré des flux de ressources financières négatifs pour les pays de la région. Les gouvernements ont réagi par des revirements politiques soudains, notamment en suspendant tous les nouveaux projets d'investissement, en freinant la mise en oeuvre des projets en cours et en ajournant le paiement des travaux effectués pour des biens et des services déjà fournis.
5. La pénurie de ressources financières dans la région a également favorisé les achats de biens d'équipement à des sources extérieures à la région, où des conditions favorables étaient offertes. Avec les crédits extérieurs disponibles on a acheté des machines et du matériel nouveaux, alors que certains de ces éléments auraient pu être produits localement moyennant des investissements modestes pour réparer, entretenir et moderniser.
6. Pour tenter de pallier le poids de la dette, les gouvernements ont vendu des entreprises publiques afin de se procurer des capitaux et de réduire leurs dépenses. Le traitement préférentiel des entrepreneurs locaux a également été remis en cause et les pays ont ouvert leur économie en réduisant les droits de douane, en éliminant les obstacles non tarifaires, en abrogeant les

dispositions qui obligeaient le secteur public à passer ses marchés dans le cadre national et en renonçant à traiter de façon discriminatoire les investisseurs étrangers.

7. Ces facteurs ont eu des conséquences catastrophiques pour les producteurs de biens d'équipement de la région, brusquement obligés de lutter pour leur survie dans un environnement caractérisé par les facteurs suivants :

- a) Réduction de l'activité en raison de la disparition brutale des principaux clients;
- b) Problèmes de trésorerie graves résultant du non paiement des sommes dues par les gouvernements et par les clients du secteur public et du secteur privé, eux-mêmes confrontés à des problèmes de liquidité;
- c) Inflation très élevée;
- d) Forte concurrence des investisseurs étrangers offrant des conditions financières plus attractives aux acquéreurs de biens d'équipement;
- e) Nécessité pour ces producteurs de faire face à leurs propres besoins financiers pour assumer les échéances des emprunts contractés en une période d'expansion rapide et de crédit facile.

8. Avec un chiffre d'affaires en diminution, les producteurs de biens d'équipement se sont trouvés dans l'impossibilité virtuelle d'obtenir des capitaux pour se moderniser et recycler leur personnel. Cela a contribué à l'obsolescence technologique actuelle de ce secteur dans l'ensemble de la région.

9. Ces aspects complexes caractérisant la région depuis le début des années 80 ont entraîné une crise grave et multiforme pour toute l'industrie des biens d'équipement. La survie même de l'industrie est compromise. Et pourtant, l'importance stratégique de ce secteur pour l'industrialisation est largement reconnue. Ce qui semble faire défaut est une vision claire des moyens de concilier des exigences apparemment contradictoires, à savoir le souci de préserver une industrie nationale des biens d'équipement et celui d'encourager simultanément la libre circulation des technologies, des biens et des services provenant de sources extérieures. Pour préserver le secteur des biens d'équipement, il faudrait s'efforcer d'améliorer la compétitivité internationale de cette industrie afin de permettre aux entreprises locales d'affronter valablement la concurrence étrangère.

10. La crise à laquelle sont confrontés les producteurs de biens d'équipement d'Amérique latine et des Caraïbes a été aggravée par les innovations technologiques mondiales ayant affecté l'industrie dans son ensemble. Le développement des applications des techniques d'automatisation flexible dans le secteur des biens d'équipement modifie les règles de la concurrence internationale. On peut mentionner, comme exemples de ces techniques d'automatisation flexible, les systèmes de conception et fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO) et diverses configurations de systèmes de fabrication flexible. Parallèlement à ces évolutions technologiques, sur le plan de l'organisation, les innovations fondées sur le principe de la production à flux tendus ont trouvé de plus larges applications dans l'industrie des biens d'équipement au niveau mondial.

11. Si traditionnellement, l'ingénierie à rebours a contribué au développement de l'industrie des biens d'équipement, surtout en Argentine et au Brésil, la plupart des transferts de technologies se sont situés essentiellement dans le cadre de contreprises, d'investissements étrangers et d'accords de licence. A cause de la crise financière, il est devenu difficile pour les producteurs de biens d'équipement de contracter de nouveaux accords de licence assortis d'innovations technologiques. La crise économique a découragé l'investissement étranger. Le problème s'est aggravé vu la réticence des grandes sociétés internationales à délivrer des licences pour leurs nouvelles technologies à un coût supportable. Les producteurs de biens d'équipement de la région ne sont pas familiarisés non plus comme il convient avec les nouvelles techniques d'organisation. L'application de ces techniques nouvelles exige une approche nationale et régionale intégrée, car leur succès dépend à la fois de facteurs sur lesquels les producteurs peuvent agir et de facteurs échappant à leur contrôle.

12. La compétitivité de l'industrie des biens d'équipement est désormais déterminée par des facteurs tels que la qualité, le délai de livraison et la capacité d'introduire constamment des innovations sur le marché. Si l'élément prix demeure important, ces facteurs nouveaux ne le sont pas moins. Les technologies d'automatisation flexible et les techniques d'organisation aident les producteurs internationaux de biens d'équipement à réagir rapidement aux évolutions du marché. Pour restructurer le secteur des biens d'équipement dans la région, il faudra prendre des mesures lui permettant de réagir efficacement face à ces nouveaux facteurs de concurrence.

13. Les problèmes auxquels sont confrontés les producteurs sont, bien entendu, trop difficiles pour pouvoir être réglés individuellement au niveau des entreprises. En plus des mesures applicables dans le cadre de l'entreprise, des actions collectives aux niveaux national et régional s'imposent si l'on veut trouver des solutions permettant à l'industrie de sortir de la crise actuelle.

14. Le même problème se pose pour les institutions de recherche-développement : les investissements dans ce domaine présentent des risques financiers importants, du fait que les résultats obtenus sont de plus en plus compromis par les innovations constamment introduites sur le marché et appuyées par des systèmes de commercialisation plus puissants. Pour l'industrie, une présence notable et à point nommé sur le marché est devenue synonyme de survie. Même lorsqu'il existe déjà des institutions de recherche-développement ayant pour mission d'appuyer l'industrie des biens d'équipement, une grande latitude subsiste pour resserrer les liens entre l'industrie et ces institutions. Une coopération au niveau régional entre les institutions de recherche-développement, éventuellement par des programmes concertés, par des échanges d'expérience et par des mécanismes d'interconnexion, est indispensable si l'on veut que ces institutions interviennent davantage dans le développement du secteur.

15. Vu la situation précaire des producteurs de biens d'équipement, force est de se demander si la région peut se permettre de laisser dépérir ce secteur clef, qu'il a fallu tant d'années pour développer, sous la pression de la concurrence internationale. A défaut de prendre des mesures efficaces, on risque d'arriver à la disparition de cette industrie, ce qui accroîtrait la dépendance technologique de la région. Pour empêcher cette catastrophe, il faut concevoir des mesures visant à renforcer et à assurer durablement la

compétitivité internationale de l'industrie, et prendre les initiatives voulues pour donner effet à ces mesures. La coopération régionale sera un élément essentiel de ces mesures nouvelles, compte tenu de la pénurie de ressources financières et des limites des marchés nationaux, surtout dans les petits pays insulaires.

II. ELEMENTS D'UNE STRATEGIE VISANT A AMELIORER LA COMPETITIVITE INTERNATIONALE

16. Il est de plus en plus urgent pour l'industrie des biens d'équipement en Amérique latine et dans les Caraïbes de devenir compétitive sur le plan international, compte tenu de la libéralisation croissante des échanges commerciaux et des progrès rapides de la technologie. Même si les producteurs de biens d'équipement de la région reconnaissent la nécessité de cette compétitivité, les mesures requises pour l'assurer de façon durable n'ont pas toujours été bien conceptualisées et concrétisées. De plus, la compétitivité en tant qu'objectif industriel a généralement été définie de façon étroite. Il est indispensable de concevoir la compétitivité de façon globale dans le cadre du marché international si l'on veut identifier les actions nécessaires pour développer une industrie nationale des biens d'équipement qui soit dynamique et durable.

17. La compétitivité internationale des industries nationales des biens d'équipement permet de mesurer la position relative des producteurs d'un pays par rapport à leurs concurrents internationaux. La compétitivité peut être mesurée de différentes manières : soit en termes de part du marché ou de productivité, soit par un facteur dénotant une préférence des acheteurs pour un produit ou un service par rapport à un autre. Quel que soit l'indicateur retenu pour mesurer la compétitivité, une comparaison avec les concurrents est toujours nécessaire. Il est donc indispensable d'identifier les concurrents en question.

18. La compétitivité est un phénomène dynamique. Le succès et le maintien d'une entreprise sur le marché international dépendent de sa capacité de s'assurer un avantage compétitif durable. Ce dernier est déterminé par les valeurs des clients, telles qu'elles se dégagent de certains facteurs de succès sur un segment de marché donné. Mieux on s'adaptera aux valeurs des clients, plus la part de marché et le prix relatifs seront élevés et plus l'entreprise sera rentable. Comme les valeurs des clients évoluent dans le temps, les entreprises capables de réagir efficacement et rapidement à cette évolution resteront probablement plus compétitives sur le plan international.

19. L'une des difficultés auxquelles sont confrontés les industriels qui s'engagent dans ce secteur consiste à sélectionner les types de biens d'équipement à produire localement. Compte tenu de l'extrême diversité des produits fabriqués par l'industrie, le choix est relativement complexe. Les conditions requises pour commencer à produire différents types de biens d'équipement sont également multiples et beaucoup de pays ont des difficultés à y satisfaire. Cela a conduit à des disparités importantes dans le degré de développement de l'industrie des biens d'équipement selon les pays. Si certains pays importent la presque totalité de leurs biens d'équipement, d'autres ont essayé de parvenir à l'autosuffisance. Or, tous les pays ont intérêt à fabriquer des biens d'équipement dans la mesure où ce secteur fournit les moyens de production indispensables à toute activité économique. Mais il peut n'être ni souhaitable ni réaliste d'essayer de parvenir à l'autosuffisance dans un secteur où le commerce international joue en effet un rôle important. L'essentiel est de s'attacher à certains marchés de biens d'équipement spécifiques sur lesquels on s'emploiera à obtenir un avantage compétitif.

20. Pour analyser les marchés cibles et organiser la pénétration sur ces marchés, on prendra dûment en considération les frais de commercialisation, le personnel de vente, les réseaux de distribution, les activités de publicité, etc., nécessaires. Le marché cible peut être défini soit géographiquement, soit selon d'autres critères tels les groupes ou les fonctions de produits cibles. Selon les segments de marché, il peut être nécessaire de fabriquer des produits de qualité différente. Ces différents segments supposent des spécifications différentes pour les produits, appellent des méthodes de commercialisation différentes, emploient différents outils de production et mettent en jeu des concurrents différents.

21. La concurrence à prendre en compte est celle qui intervient sur le même marché et le même segment de marché, et pour identifier les concurrents pertinents il faut définir le marché cible. On a parfois tendance, pour cela, à envisager la question exclusivement sous l'angle du marché. Mais le tableau risque alors d'être incomplet, car c'est seulement la combinaison produit/segment de marché qui révèle les facteurs déterminants d'un segment donné. La production des biens d'équipement est souvent fondée sur des unités de production stratégiques gérées de façon autonome et correspondant à des produits ou segments de marché relativement homogènes. Une entreprise qui produit des biens d'équipement peut avoir une ou plusieurs unités de production stratégiques, ce qui autorise une planification autonome et une répartition judicieuse des coûts et des investissements. Les stratégies et les activités d'une unité de cette nature peuvent, et doivent, être envisagées indépendamment de celles des autres unités.

22. La concurrence joue entre les unités de production stratégiques établies et pas nécessairement entre les entreprises dans leur ensemble. La compétitivité de ces unités dépend de l'efficacité de leurs activités d'appui et de leurs activités opérationnelles par rapport aux valeurs des clients. Pour déterminer la compétitivité internationale, il faut faire une comparaison avec les unités de production stratégiques des autres entreprises opérant sur le marché mondial.

23. Bien qu'il n'existe pas de facteurs de succès types pour les unités de production stratégiques, les facteurs en question peuvent être regroupés en quelques grandes catégories (par exemple, qualité, prix et délai de livraison). Même si les facteurs de succès peuvent être classés en fonction des produits ou du segment de marché, les industriels ne doivent pas négliger l'évolution des valeurs des clients, qui peut sensiblement modifier cette classification. Il est donc important de procéder à un examen périodique des produits ou des segments de marché pour déterminer les facteurs de succès pertinents. L'existence d'un mécanisme régional pouvant effectuer ce travail est un préalable indispensable si l'on veut créer des unités de production stratégiques viables et améliorer la compétitivité internationale de l'industrie.

24. Dans un certain nombre de grands pays producteurs, l'Etat est intervenu de différentes manières pour améliorer la compétitivité de l'industrie nationale des biens d'équipement par rapport à l'environnement international. Ces interventions consistaient à agir sur certains facteurs de production, tel le coût des capitaux et de la main-d'oeuvre, ou même à ériger des barrières commerciales. Face à l'évolution de la conjoncture mondiale, caractérisée par une mobilité accrue des capitaux et de la main-d'oeuvre qualifiée, il a fallu revoir le rôle de ces facteurs de production. Il est apparu de plus en plus clairement aux principaux producteurs qu'en partant de ces facteurs traditionnels pour assurer à l'industrie un avantage comparatif, on débouchait souvent sur une grande instabilité. D'autres facteurs, par exemple, les

innovations en matière de procédés, les connaissances et les compétences, sont devenus non moins importants. La promotion de l'innovation et le perfectionnement permanent des compétences sont indispensables pour assurer au secteur des biens d'équipement un avantage compétitif international durable.

25. Mais, les innovations impliquent des investissements financiers. Les entrepreneurs ont continué à souffrir de la pénurie de ressources financières disponibles pour développer l'industrie des biens d'équipement dans la région. La situation est exacerbée par les excédents de capacités installés pour certains types de biens d'équipement dans les grands pays d'Amérique latine et des Caraïbes, par le déclin général des investissements et par la charge de la dette. Au niveau mondial, de nombreux segments de marché pour les biens d'équipement donnent des signes de saturation. Des pressions énormes s'exercent donc sur les producteurs de biens d'équipement pour qu'ils rationalisent leurs activités, accroissent leur productivité et baissent leurs prix. Confrontés à cette situation, les entrepreneurs préfèrent tenter de réduire les coûts et d'améliorer la productivité des installations existantes, plutôt que d'introduire des innovations dans leurs produits. Mais si l'on n'innove pas constamment dans ce secteur, il est virtuellement impossible de rester compétitif.

26. Le financement des innovations technologiques joue un rôle critique. Les principaux acteurs qui contribuent à ces innovations sont les universités et les instituts de développement et de promotion technologiques. Les travaux de ces organismes doivent être étroitement associés à ceux de l'industrie et des institutions financières. Un mécanisme permettant à l'industrie et aux institutions financières d'appuyer les programmes de recherche-développement est donc indispensable pour faciliter l'innovation technologique. Les universités et les instituts de développement et de promotion technologiques peuvent également jouer un rôle dans l'ingénierie à rebours, comme l'expérience l'a montré dans d'autres pays industrialisés.

27. Les pratiques commerciales suivies dans l'industrie mondiale des biens d'équipement ont radicalement évolué ces dernières années. Les entreprises se font davantage concurrence sur une base internationale, achetant et vendant à l'extérieur de leur propre marché et formant des alliances avec les entreprises d'autres pays pour renforcer leur position à l'exportation. Avec l'émergence de zones de libre-échange telles l'Association nord-américaine de libre-échange, la Communauté européenne et l'Association européenne de libre-échange (AELE), pour les producteurs de ces zones, les obstacles qui limitaient l'accès aux marchés ont été levés. Des initiatives prises au niveau national continuent aussi d'influencer la compétitivité des entreprises. Pour certains produits ou segments de marché, les principales industries restent concentrées dans certains pays. Il est important de savoir pourquoi certains pays conservent par exemple une position dominante pour des biens d'équipement spécifiques, en dépit de la concurrence acharnée d'autres pays. Une explication s'offre avec ce qu'il est convenu d'appeler les facteurs déterminants de l'avantage compétitif national.

28. Quatre facteurs qui déterminent l'avantage compétitif national ont permis à certains pays industrialisés de conserver leur position prépondérante pour certaines catégories de biens d'équipement :

a) Conditions en rapport avec les facteurs de production : on entend par là la présence de facteurs de production traditionnels comme les ressources humaines, les ressources naturelles, les capitaux et les infrastructures. Pour l'industrie des biens d'équipement, les facteurs de pointe, par exemple des ressources humaines qualifiées et des installations de recherche, sont

plus importants que les facteurs de base, représentés notamment par les ressources naturelles et par l'abondance d'une main-d'oeuvre non qualifiée et bon marché;

b) Conditions en rapport avec la demande : les conditions locales en rapport avec la demande sont déterminantes pour inciter les entreprises locales à produire des biens qui soient compétitifs sur le plan international. Ce sont les industriels locaux avisés et exigeants demandeurs de biens d'équipement qui incitent les entreprises à appliquer des normes élevées et à améliorer périodiquement leurs produits en y apportant des innovations. Il convient aussi de rappeler que les pays qui acquièrent une notoriété internationale pour des produits ou des segments de marchés spécifiques ont tendance à décourager les concurrents des autres pays. Le marché national joue un rôle déterminant comme point de départ pour s'assurer une notoriété internationale;

c) Industries connexes et complémentaires : on a constaté que la présence de groupements industriels rassemblant des industries connexes et complémentaires améliorerait nettement la compétitivité du secteur des biens d'équipement. La coordination entre les industries appartenant à un groupement améliore énormément leur efficacité et facilite l'échange rapide d'informations et l'introduction sans délai des innovations;

d) Stratégie, structure et rivalité des entreprises : les stratégies et les structures de l'industrie des biens d'équipement sont influencées par les valeurs et les attitudes nationales. Les pays qui privilégient les sciences et l'ingénierie sont mieux aptes à susciter les innovations industrielles et, de ce fait, à développer la compétitivité. La concurrence entre producteurs nationaux est importante pour inciter les entreprises à innover.

29. Les autorités publiques peuvent agir sur les quatre facteurs qui déterminent l'avantage compétitif national. Les politiques qu'elles appliquent interviennent donc de façon cruciale dans la compétitivité de l'industrie des biens d'équipement. Les gouvernements des pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont suivi différentes démarches sans grand résultat. Compte tenu du succès limité de l'industrie des biens d'équipement dans la région, il est impératif de mettre au point pour ce secteur des approches nouvelles qui soient fondées sur une compétitivité internationale viable. Une démarche essentielle à cet égard consiste à sélectionner les segments de marché auxquels les entreprises locales devraient continuer à s'attacher. On peut aussi envisager une approche fondée sur des groupements de producteurs de biens d'équipement, qui seraient choisis en fonction des facteurs déterminant l'avantage compétitif national. Pour chacun des facteurs déterminants, les aspects suivants seraient à prendre en compte :

a) Conditions en rapport avec les facteurs de production :

- Analyser si des facteurs de production favorables existent, ou pourraient être développés;
- Promouvoir des mécanismes qui permettent de faire bénéficier l'industrie des biens d'équipement de facteurs de pointe (par exemple, programmes de recherche universitaires spécialisés, établissements d'enseignement renommés);
- Analyser si certains handicaps vis-à-vis de ces facteurs expliquent de façon convaincante les résultats obtenus sur le plan international.

b) Conditions en rapport avec la demande :

- Favoriser la création d'un marché national composé de clients avisés et exigeants pour des biens d'équipement spécifiques;
- Identifier les demandes inusuelles en matière de biens d'équipement, formulées au niveau national et significatives, mais susceptibles d'être négligées par la concurrence;
- Stimuler la demande des utilisateurs en prévision des services futurs dans d'autres pays;
- Promouvoir la mise en place de circuits de distribution modernes et correspondant aux normes internationales fixées pour un produit donné.

c) Industries connexes et complémentaires :

- Promouvoir le regroupement des industries d'amont.

d) Stratégie, structure et rivalité des entreprises :

- Concevoir des styles de gestion et des structures d'organisation correspondant aux besoins de l'industrie;
- Adopter des stratégies pour exploiter les normes nationales en matière d'organisation;
- Inciter des personnalités d'exception à faire bénéficier l'industrie de leurs services;
- Coordonner les objectifs des investisseurs et les besoins de l'industrie en matière de compétitivité;
- Promouvoir une rivalité dans le cadre national.

30. Autre élément important pour assurer une compétitivité durable : la nécessité de contrôler constamment la position stratégique des producteurs. On a en effet tendance à privilégier les états financiers (bilans, comptes de profits et pertes, etc.), qui reflètent les résultats passés de l'entreprise, mais qui ne donnent pas d'indications quant à sa compétitivité probable dans l'avenir. La planification stratégique suppose la compilation et l'analyse systématiques de données sur les marchés et les technologies, avec des informations même sur les innovations technologiques sans rapport avec des marchés de produits spécifiques. Des associations regroupant les industries des biens d'équipement aux niveaux national et régional pourraient jouer un rôle majeur à cet égard en servant les intérêts des producteurs.

III. LA PRISE EN COMPTE DE L'ENVIRONNEMENT POUR RENFORCER LA COMPETITIVITE

31. Dans la mesure où elle fournit des technologies et des équipements à des secteurs industriels aussi divers que ceux de la pétrochimie, de la pâte à papier et du papier, de la sidérurgie et des industries alimentaires, l'industrie des biens d'équipement a un impact direct sur l'environnement. La préférence croissante des consommateurs pour les technologies et les équipements ménageant l'environnement a introduit un facteur de compétitivité nouveau pour les producteurs de ces biens.

32. La mise au point et l'adoption de normes techniques pour la protection de l'environnement concernent de nombreux pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Certains producteurs de biens d'équipement se sont efforcés d'appliquer ces normes en adaptant leurs systèmes de production pour les rendre plus propres, en installant des filtres pour les effluents et les rejets, en améliorant les conditions d'exploitation et en protégeant la santé de leurs ouvriers et des populations des localités dans lesquelles ils opèrent. Toutefois, sous la pression de la récession les investissements consacrés aux équipements de lutte contre la pollution dans certains secteurs ont décliné dernièrement. Des industries très performantes, comme celle de la pâte à papier au Brésil, confortées en outre par un marché international se sont dotées depuis longtemps de moyens de lutte contre la pollution et n'investissent plus que lorsqu'elles développent leur capacité. D'autres industries n'ont pas aussi bien réagi.

33. Cette crise sectorielle en rapport avec l'environnement n'est pas due à l'insensibilité des industriels aux problèmes écologiques. Au contraire, une prise de conscience accrue de l'environnement se dessine nettement dans l'ensemble de la région.

34. Parmi les facteurs ayant contribué à sensibiliser l'opinion publique à l'importance de l'environnement, on peut mentionner :

a) Le développement des industries chimiques et sidérurgiques ainsi que de l'industrie des engrais et des produits de la pétrochimie, qui comportent toutes un risque élevé de pollution de l'environnement;

b) La forte concentration des revenus et de la population provoquée par l'urbanisation accompagnant les schémas d'industrialisation économique suivis dans la région. Ces schémas ont favorisé le développement d'habitats constitués de logements de niveau médiocre et dépourvus des infrastructures indispensables du point de vue de l'environnement;

c) L'insuffisance des services de santé publique, notamment en ce qui concerne l'hygiène de base; ainsi se sont créées des conditions favorisant l'endémicité de certaines maladies, alors que d'autres affections liées à la dégradation de l'environnement se développaient;

d) Les progrès de la médecine, qui ont permis d'éliminer plusieurs maladies et d'identifier des aspects spécifiques de la pollution jusqu'alors ignorés;

e) La multiplication des catastrophes écologiques, due à l'emploi sans discrimination de certains produits ou de certaines matières premières;

f) Les lacunes de la théorie économique, qui n'a pas su définir l'environnement comme une ressource rare devant être traitée en tant que telle par le marché, d'où une propagation de la pollution, qui affecte désormais toute la population.

35. Même si ces facteurs ont beaucoup contribué à sensibiliser le grand public aux problèmes d'environnement, on pourrait faire davantage pour concevoir et appliquer des mesures qui permettraient de produire des biens d'équipement en ménageant l'environnement. L'industrie des biens d'équipement pourrait jouer un rôle plus actif, par exemple, dans les programmes officiels de lutte contre la pollution. L'industrie doit s'adapter aux exigences nouvelles et offrir à ses clients des solutions technologiques de remplacement. Les organisations non gouvernementales pourraient aussi

coopérer avec l'industrie pour trouver des solutions technologiques viables qui assurent un développement durable tout en ménageant l'environnement. A travers des activités de promotion, par exemple des foires-expositions consacrées aux innovations en matière de technologies de l'environnement, on pourrait favoriser la diffusion des connaissances et l'échange d'informations entre les entreprises industrielles, les fournisseurs de services et les institutions financières. Il faut promouvoir les technologies respectueuses de l'environnement en considérant qu'elles contribuent à un développement industriel durable.

36. La compétitivité et, par voie de conséquence, la survie à terme de l'industrie des biens d'équipement dans la région dépendront, dans une large mesure, de la capacité de cette industrie à satisfaire la demande internationale de technologies et d'équipements ménageant l'environnement. Le principe qui veut que le pollueur soit le payeur continuera à inciter les utilisateurs de biens d'équipement à choisir des technologies et des matériels respectueux de l'environnement, avec les modifications que cela implique pour les caractéristiques du marché international. Il est crucial que les producteurs de biens d'équipement de la région s'adaptent à cette évolution du marché dans les meilleurs délais. Les gouvernements pourraient aussi jouer leur rôle en adoptant et en appliquant des réglementations en matière d'environnement conformes aux directives internationales et en réorganisant à cet effet les marchés nationaux des biens d'équipement.

IV. LE FINANCEMENT NECESSAIRE POUR FAVORISER LA COMPETITIVITE INTERNATIONALE

37. Dans une région où les ressources financières sont limitées, les décisions d'achat sont prises en général en fonction des meilleures conditions de vente proposées, soit souvent des crédits consentis à des conditions libérales et liés à des fournisseurs étrangers donnés. Il est donc impératif de mettre au point à l'intention des industriels de la région d'autres modes de financement pour leur permettre d'affronter sur un pied d'égalité les fournisseurs étrangers sur les marchés régionaux et internationaux.

38. Il pourrait être intéressant, pour les pays de la région, de voir quels instruments financiers sont utilisés dans certains pays industrialisés pour favoriser le développement du secteur des biens d'équipement. Les instruments jugés intéressants pour la région devraient être adoptés, le cas échéant, avec des modifications. Les pays de la région devraient également étudier les marchés financiers internationaux pour trouver les moyens d'améliorer l'accès à ces marchés. Les possibilités offertes, en particulier, par le nantissement pour faciliter l'accès au financement international mériteraient d'être examinées attentivement.

39. La participation au marché international est une condition sine qua non pour assurer la compétitivité de l'industrie des biens d'équipement. Les instruments financiers propres à promouvoir les exportations jouent donc un rôle crucial en permettant aux producteurs de s'établir sur le marché international; parmi les instruments indispensables de ce type qui facilitent le commerce international, on peut mentionner :

a) Les garanties bancaires

Dans le commerce international, des garanties bancaires sont exigées pour couvrir les acomptes et les cautions de bonne fin en rapport avec des produits qui sont fournis et dont le paiement intégral est exigé, aux termes du contrat de vente, avant l'expiration du cautionnement. Les organismes de financement

locaux consentent des garanties bancaires à l'importateur étranger s'ils connaissent le producteur national et ont confiance en lui. Une association plus étroite des banques commerciales locales avec les producteurs de biens d'équipement de la région est indispensable pour instaurer cette confiance et faciliter ainsi l'octroi de garanties bancaires aux acheteurs étrangers.

b) Les documents contre paiement

Si des exportateurs de biens d'équipement entretiennent des relations commerciales bien établies avec certains importateurs étrangers, les banques peuvent simplifier leurs transactions commerciales en délivrant des documents contre paiement. Les documents en question (lettres de crédit, documents d'expédition, certificats d'origine, certificats d'assurance, etc.) sont traités par la banque locale et transmis au correspondant bancaire dans le pays de l'importateur. Ce dernier règle alors le correspondant bancaire en échange des documents. Le rôle des banques est de faciliter l'utilisation des documents en question pour ces transactions.

c) Les lettres de crédit

Les lettres de crédit sont un autre instrument important, qui est beaucoup utilisé dans les transactions internationales portant sur des biens d'équipement. Cet instrument financier suppose qu'il existe des relations commerciales étroites entre la banque locale dans le pays de l'exportateur et un correspondant bancaire dans le pays de l'importateur. Le correspondant bancaire autorise la banque locale à effectuer un paiement en faveur de l'exportateur sur présentation de certains documents en rapport avec la livraison. Là encore, le rôle joué par les banques pour faciliter l'usage de ces documents est décisif.

d) Le financement des exportations à moyen et à long terme

Dans la pratique, les exportations de biens d'équipement ne sont généralement pas financées en totalité à l'aide des ressources propres de l'exportateur ou de l'importateur. Vu la complexité des transactions, surtout pour les grands projets dont la réalisation s'étend sur plusieurs années, il est nécessaire d'assurer un financement à la fois à l'acheteur et au vendeur. Sur un marché mondial compétitif, les vendeurs de biens d'équipement obtiennent des contrats d'approvisionnement s'ils sont en mesure d'offrir aux acheteurs des programmes de financement attractifs. Les producteurs de biens d'équipement d'Amérique latine et des Caraïbes sont particulièrement défavorisés vis-à-vis de leurs concurrents étrangers lorsqu'il s'agit de proposer aux importateurs étrangers des programmes de financement qui soient compétitifs.

40. Certains instruments, telles les lignes de crédit interbancaire pour les acheteurs ou la location avec option d'achat en matière financière et opérationnelle, peuvent rendre beaucoup plus attractifs les programmes de financement offerts par les producteurs de biens d'équipement de la région sur le marché international. Une orientation du système financier de la région vers la promotion des exportations et en particulier vers le financement à moyen et à long terme des exportations cadrerait avec les politiques macro-économiques suivies par la plupart des pays pour libéraliser les importations et renforcer l'activité d'exportation, en vue d'alléger le fardeau excessif de la dette.

41. Comme les ressources financières de la région sont limitées, il faut mettre au point des mécanismes qui facilitent l'accès aux marchés financiers internationaux. Parmi les instruments financiers de cette nature, on peut

distinguer les titres de créance, les prises de participation et le nantissement. Pour pouvoir prétendre à bénéficier de ces divers instruments, il importe aussi d'analyser les caractéristiques des investisseurs, et en particulier les facteurs qui les incitent à opter pour tel ou tel instrument. Les entreprises de la région qui cherchent à accéder aux marchés financiers internationaux doivent connaître les facteurs pris en compte par les investisseurs, afin d'adapter leur profil en conséquence. Les instruments financiers non traditionnels, qui tendent à éliminer les éléments de risque inhérents au pays, présentent un intérêt tout particulier pour les entreprises de la région. On peut citer, à titre d'exemple, le nantissement des opérations commerciales. Il est de plus en plus clair que le marché du nantissement se développe en général. Or, cet instrument n'a pas été beaucoup utilisé dans les opérations portant sur des biens d'équipement, alors qu'il semble offrir de vastes possibilités.

V. CONCLUSIONS

42. La crise à laquelle les producteurs de biens d'équipement des pays d'Amérique latine et des Caraïbes sont confrontés appelle des mesures correctives, afin d'améliorer la compétitivité internationale de ces producteurs et de leur permettre d'affronter ainsi valablement la concurrence nationale et mondiale. Ces mesures devraient en particulier viser à :

- i) Mettre au point et transférer des technologies
Les mesures consistant à favoriser la mise au point des technologies peuvent comprendre notamment un appui accru aux programmes de recherche universitaires et la promotion de centres d'excellence en matière technologique. Les problèmes d'interface entre l'industrie et ces institutions doivent être pris en compte, de même que les besoins de financement correspondants. Face aux problèmes posés par les transferts de technologie à partir des pays industrialisés, une plus grande coopération internationale s'impose, surtout pour l'acquisition de technologies de pointe;
- ii) Favoriser la modernisation de l'industrie et créer ainsi des marchés nationaux évolués et exigeants, qui inciteront les producteurs locaux à innover;
- iii) Promouvoir les groupements industriels pour produire des biens d'équipement correspondant à certaines gammes de produits ou à certains segments de marché;
- iv) Développer la concurrence locale entre unités de production stratégiques autonomes;
- v) Adopter une planification stratégique fondée sur la compilation systématique de données concernant les marchés et les technologies;
- vi) Renforcer la participation des producteurs de biens d'équipement aux programmes de protection de l'environnement. Des actions concertées avec des organisations non gouvernementales pourraient être entreprises pour produire des technologies qui ménagent l'environnement;
- vii) Adopter et appliquer des réglementations rigoureuses en matière d'environnement à l'intention des industriels locaux et étrangers;

- viii) Renforcer la coopération régionale dans certains domaines tels que l'échange d'informations sur l'offre et la demande de biens d'équipement. Les zones de libre-échange et autres groupements sous-régionaux influenceront également l'accès des producteurs aux marchés;
- ix) Mobiliser des ressources financières au niveau régional, en cherchant à développer l'utilisation des instruments financiers, y compris le nantissement et la location avec option d'achat. Il pourrait être envisagé de créer un fonds régional de développement pour les biens d'équipement, avec mise en commun des ressources.