



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.

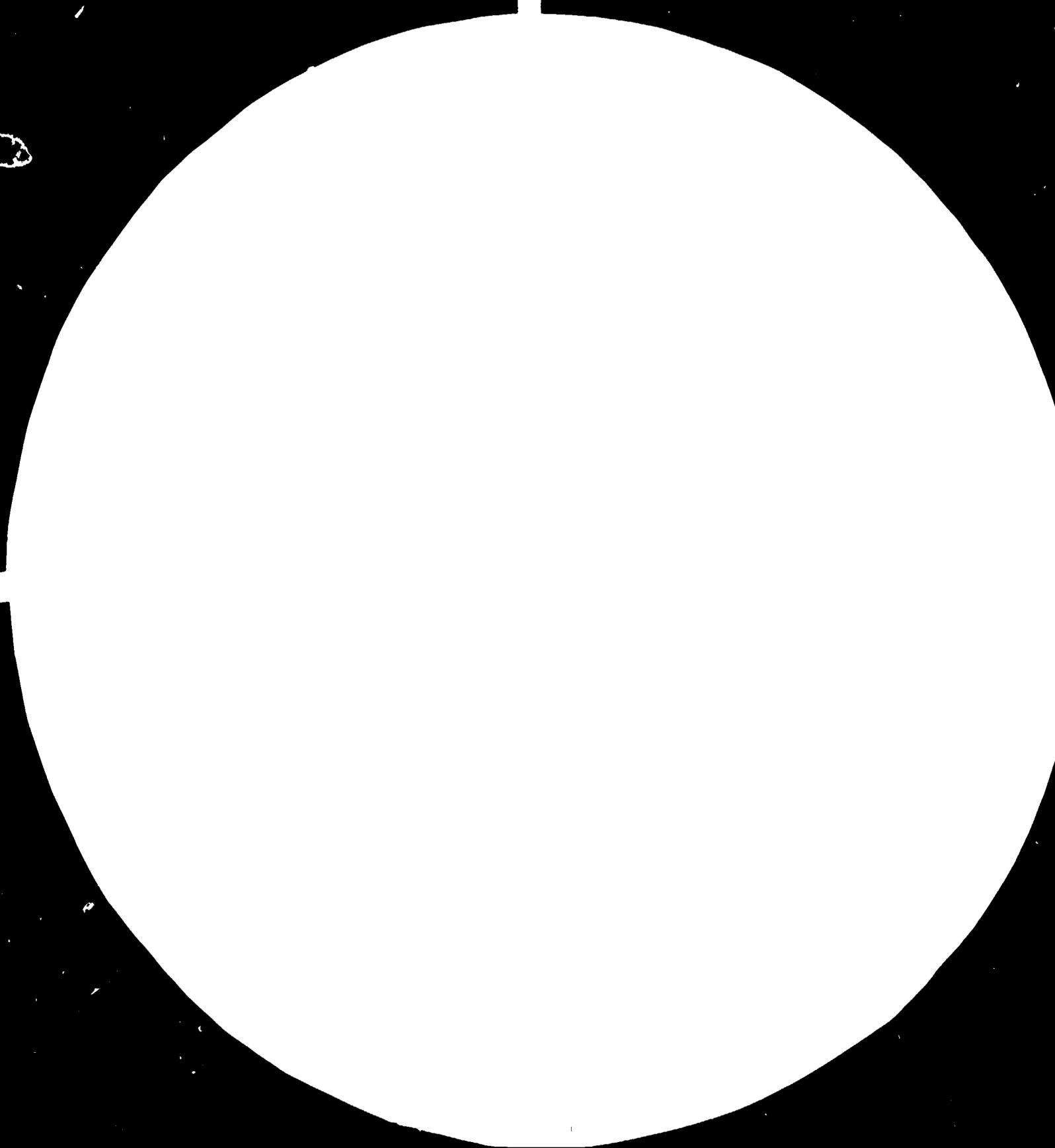
FAIR USE POLICY

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

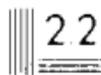




2.8

2.5

3.2



4.0



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A
U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963 O 454907
40X MICROFILM EDITION

13513

LA COOPERATION INDUSTRIELLE
AU NIVEAU DES ENTREPRISES

Charles-Albert MICHALET

Mars 1983

| | |
|--|-------|
| INTRODUCTION | P. 1 |
| 1. LES CARACTERISTIQUES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE | P. 2 |
| 2. LES MODALITES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE | P. 4 |
| 2.1. La combinaison des vecteurs traditionnels | P. 5 |
| 2.2. Les "nouvelles formes" | P. 7 |
| 3. FACTEURS DE DEVELOPPEMENT DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE | P. 10 |
| 3.1. Du côté des entreprises émettrices : la valorisation du capital immatériel | P. 10 |
| 3.2. Du côté des pays receveurs : la recherche de la maîtrise technologique | P. 12 |
| 4. DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE AU CO-DEVELOPPEMENT : UN DEPASSEMENT NECESSAIRE ? | P. 15 |
| 4.1. Les limitations de la coopération industrielle | P. 15 |
| 4.2. Le dépassement de la coopération industrielle | P. 19 |
| BIBLIOGRAPHIE | P. 25 |

INTRODUCTION

Il peut apparaître à première vue trivial de parler de la coopération industrielle au niveau des entreprises. La première partie de la formulation semble impliquer nécessairement la seconde. Pourtant, la coopération Nord-Sud est toujours présentée comme un ensemble d'actions effectuées au niveau macro-économique, entre Etats. Du même coup, on met entre parenthèses les opérateurs principaux de la coopération industrielle, à savoir les entreprises exportatrices et transnationales dont les activités se déroulent à la fois dans les économies industrialisées dont elles sont généralement, mais de moins en moins exclusivement issues. La distinction entre l'aide publique au développement et la coopération économique permet de faire un progrès, mais il est encore insuffisant. Bien qu'elle permette d'introduire un clivage entre les opérations obéissant à une logique non-marchande et celles qui se plient à la "loi du marché", les flux financiers Nord-Sud occupent encore une place prépondérante. Il est donc utile de tenter de cerner systématiquement les caractéristiques de la coopération industrielle et d'en définir les modalités originales.

Cette première étape est d'autant plus nécessaire qu'elle permet de déboucher sur les facteurs de développement et de frein de la coopération entre entreprises au Nord et au Sud. La coopération industrielle réalise une conjonction apparemment renversée entre les aspirations des économies d'accueil qui sont tendues vers la maîtrise technologique, et les stratégies des firmes qui visent à la mise en valeur de leurs actifs immatériels. Mais cette convergence peut être illusoire ou sans lendemain. Elle peut en effet déboucher sur des impasses du fait même de l'ambiguïté de son succès initial. Il est donc sans douter nécessaire de prévoir dès à présent un relais à l'initiative individuelle des entrepreneurs des pays inégalement développés pour éviter l'épuisement prématurée des modalités de coopération réellement novatrices. Le prolongement de la coopération industrielle par l'établissement de règles du jeu fixées dans des accords-cadre est le moyen de sauvegarder la dynamique de la coopération pour pouvoir aller plus loin.

1. LES CARACTERISTIQUES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

Pour tenter de cerner les caractéristiques de la coopération industrielle au niveau des entreprises, le meilleur moyen est de la confronter aux formes habituelles empruntées par les firmes pour être présentes sur un marché : l'exportation, la production sur place, la vente de licences.

a. Une première caractéristique de la coopération industrielle est constituée par la multiplicité des opérateurs industriels. Deux entreprises au moins, mais souvent plus, originaires du Nord et du Sud sont amenées à collaborer. Dans le cas de l'exportation, le contact entre les entreprises est souvent effectué par l'intermédiaire d'une société commerciale. L'investissement direct, au sens strict, ne concerne qu'une seule firme : la firme multinationale qui installe une nouvelle filiale ou qui prend le contrôle d'une entreprise existante. La cession de technologie à travers une licence relève de l'acte commercial pur et simple.

b. La durée de la coopération entre partenaires est une seconde dimension de la coopération industrielle. Ceci permet de la distinguer de l'acte de vente/achat. Cette durée s'exerce dans des conditions très différentes de celles de l'investissement direct. En effet, dans ce dernier cas, la durée est fonction de la volonté de la société-mère de la multinationale de maintenir sa filiale dans un pays donné. Dans la coopération industrielle, les partenaires sont autonomes. La durée de leur collaboration est donc fonction de leur désir de continuer à travailler ensemble. Mais cette dimension temporelle n'est pas pour autant indéterminée. La coopération industrielle a une finalité qui fixe les bornes à son maintien. La coopération industrielle ne doit pas être considérée comme une structure statique mais, au contraire, comme un projet en mouvement, à l'intérieur duquel le rôle de chaque partenaire doit évoluer.

c. L'objet de la coopération industrielle est la réalisation d'un projet industriel qu'implique non seulement le développement de capacités physiques de production mais aussi un transfert de connaissances. Il revêtira la forme d'un transfert de savoir-faire, de maîtrise industrielle. Compte tenu de la place tenue par cet aspect de la coopération industrielle entre économies inégalement développées, il est nécessaire d'en préciser le contenu. (1)

Au niveau analytique, il est possible de distinguer entre deux types de transferts de technologie.⁽²⁾ Le premier est constitué par la diffusion d'une technologie d'usage des produits (biens de consommation durables et/ou biens d'équipement). L'apprentissage de la maîtrise de l'utilisation ne doit pas être confondu avec le transfert d'une technologie de production. Celui-ci concerne la transmission des connaissances relatives à des biens ou à des procédés qui sont effectivement utilisés comme in-puts dans le processus de production de l'agent émetteur. Ce transfert au sens étroit est au coeur d'une coopération industrielle réussie dans la mesure où elle vise à porter l'entreprise réceptrice au niveau de l'entreprise émettrice dans un rapport d'homologie. Ce lien inter-entreprise peut se développer dans tous les secteurs et entre unités de toute taille. La firme émettrice et son partenaire peuvent être des PMI ou de grandes entreprises du secteur public. La maîtrise industrielle qui est transférée ne concerne pas systématiquement des techniques de pointe. Dans la mesure où l'entreprise réceptrice va avoir accès à la même technologie que celle utilisée par l'entreprise émettrice, la réussite du transfert n'est pas indépendante des capacités d'absorption de la première et aussi de son environnement. La coopération industrielle met en contact deux ou plusieurs potentiels scientifiques et techniques. Si les agents de la coopération industrielle sont trop éloignés dans le spectre des intensités de technologie, celle-ci va échouer. En revanche, elle sera d'autant plus efficace que les entreprises auront une taille comparable, des gammes de produits voisines et des capacités techniques relativement compatibles. C'est dans cette perspective que la mobilisation des PMI des pays du Nord, généralement peu actives dans le domaine de la coopération industrielle, doit être recherchée. C'est dans la même logique aussi que l'expérience de transferts Sud-Sud revêt un intérêt tout particulier.

Cependant, il ne faut jamais perdre de vue que la coopération industrielle comme relation privilégiée entre firmes se déroule au niveau micro-économique. Par là, elle constitue sans doute une condition nécessaire du transfert de technologie, mais non suffisante à la réduction de l'écart technologique et industriel entre pays.

d. Enfin, dernière caractéristique, les opérations de coopération industrielle ne sont pas gratuites. Elles relèvent de la logique marchande. L'entreprise émettrice ne s'engagera dans un tel processus que si la rentabilité

escomptée de l'opération justifie de se désaisir d'un avantage technologique qui va avoir pour effet, à terme, de faire apparaître un concurrent potentiel. En effet, la coopération industrielle implique de la part de l'entreprise émettrice l'acceptation d'un partage du marché pour les produits concernés. Cette conséquence peut être évitée quand on utilise les formes traditionnelles de l'exportation, de l'investissement direct et, aussi, dans une proportion variable, de la cession de licence (ou brevet).

Au total, l'enjeu de la coopération industrielle dépasse de loin la mise en place réussie d'opérations ponctuelles. Il concerne la redistribution des parts de marché entre entreprises du Nord et du Sud. Dans la rivalité entre ces dernières, la coopération industrielle trouvera rapidement ses limites et les rapports de force ne seront guère modifiés. L'abaissement des barrières à l'entrée, la régulation des conflits potentiels, la continuité des relations industrielles réclament un ensemble de règles du jeu dont les pouvoirs publics seraient les garants.

2. LES MODALITES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

Les modalités de la coopération industrielle ne sont évidemment pas codifiées. Elles correspondent à des pratiques courantes des entreprises qui font de la coopération industrielle comme M. Jourdain faisait de la prose. Le fait important est que les comportements qui présentent les caractéristiques de la coopération industrielle se développent. Cette évolution peut être saisie selon deux perspectives différentes. D'une part, on observe une tendance à la combinaison des vecteurs traditionnels utilisés par les entreprises dans leurs activités internationales. De l'autre, de "nouvelles formes" apparaissent qui peuvent devenir le support privilégié de la coopération industrielle même si, au départ, leur finalité est différente.

2.1. La combinaison des vecteurs traditionnels

Pris séparément, les différents vecteurs de la présence des firmes à l'étranger -exportations, production locale, licences- ne remplissent pas toutes les caractéristiques de la coopération industrielle. En revanche, leur combinaison va dans le sens de la définition d'une coopération au niveau des entreprises. Cette situation est en passe de devenir la règle. Elle peut être systématisée au niveau macro-économique pour formuler une nouvelle approche de la spécialisation internationale.

2.1.1. Tous les témoignages d'entreprises vont dans le même sens : il est de plus en plus rare de ne pas utiliser conjointement l'exportation, la vente de licences et les prises de participation. Cette approche englobante des entreprises se différencie selon les secteurs. (3)

Dans les secteurs à haute technologie (électronique nucléaire, télécommunications ...) l'exportation de "produits systèmes" demeure la modalité privilégiée. Mais elle s'accompagne le plus souvent d'actions conjointes d'assistance technique aux utilisateurs, de formation spécialisée, de cession de licences à des sous-traitants locaux et, de plus en plus fréquemment, de prises de participation minoritaires dans le capital des sociétés clientes. La combinaison de ces diverses modalités entraîne avec elle une continuité dans la relation entre acheteurs et vendeurs. Celle-ci se limite de moins en moins souvent à un seul acte commercial; la coopération industrielle tend à supplanter les rapports marchands traditionnels.

La mise sur pied de ces "opérations complexes" exige la collaboration d'opérateurs différents apportant des compétences spécifiques. On retrouve ici le critère de pluralité des intervenants souligné plus haut comme une caractéristique de la coopération industrielle. Enfin, la dimension de transfert du savoir-faire est un élément majeur dans la passation du contrat ou dans la sélection pour l'appel d'offre. Des matériels très sophistiqués ne peuvent être livrés sans une formation des utilisateurs et du personnel de maintenance. Néanmoins, il est rare que le transfert de technologie dépasse le stade de l'apprentissage de l'usage correct des produits (y compris leur entretien). L'écart technologique

et industriel entre les partenaires, le rôle central de l'avantage technologique dans la position compétitive de la firme sur le marché mondial constituent autant de freins pour le passage au stade d'un transfert de la technologie de production.

Dans les secteurs à technologie standardisée, l'exportation pure et simple ne peut plus constituer le vecteur principal de l'accès aux marchés étrangers pour les entreprises. La disparition de l'avantage technologique constitue une explication centrale de la délocalisation de la production dans l'optique du cycle du produit.⁽⁴⁾ Mais dans ce cas de figure comme dans le précédent une forme privilégiée d'expansion à l'étranger n'est pas exclusive des autres. La production sur place sur la base de filiales productives tournées vers le marché local ou régional ("filiales relais") s'accompagne de flux d'exportations de la société-mère vers les filiales (biens d'équipements, composants, pièces détachées) et d'une assistance technique.⁽⁵⁾ La fourniture d'un "paquet technologique" aux filiales sur les conséquences de laquelle nous reviendrons plus loin, manifeste la combinaison des différentes modalités autour de l'axe constitué par l'investissement direct à l'étranger. La totalité des contributions diversifiées peut être fournie exclusivement par la société-mère. Le plus souvent, elle agit en s'associant avec des partenaires vis-à-vis desquels elle jouera un rôle de leader.

2.1.2. Une démarche du même type que celle qui vient d'être faite au niveau des agents industriels peut être effectuée à l'échelle macro-économique des Etats-Nations. Elle aboutit à formuler un cadre nouveau pour définir la division internationale du travail. Celle-ci ne sera plus fondée uniquement sur les échanges de produits, mais sera élargie à trois autres dimensions : les flux d'investissements directs, les flux technologiques, les circuits bancaires. On aboutit ainsi à une conception multi-dimensionnelle de l'insertion d'une économie nationale dans l'économie mondiale. L'application de cette nouvelle approche dans le cas de l'économie française permet de dégager pour chaque région de l'économie mondiale des "structures d'internationalisation à dominante".⁽⁶⁾ Pour s'en tenir à celles qui concernent la France et les pays du Tiers-Monde, deux constatations générales peuvent être rappelées qui devraient être nuancées en fonction de chaque pays ou région. En premier lieu, les "structures d'internationalisation" sont asymétriques selon qu'on les analyse dans le sens France-Tiers-Monde ou Tiers-Monde-France. Dans le cas des structures à la sortie, les quatre modalités coexistent toujours quelle que soit la région. En revanche, à l'entrée (c'est-à-dire en provenance des PVD), il existe toujours des modalités manquantes. Il s'agit généralement de l'investissement direct et des ventes

de technologie. En revanche, l'exportation est toujours présente; elle constitue la modalité traditionnelle de la DIT. L'adoption d'une approche multi-dimensionnelle permet de saisir de nouveaux aspects du rapport dissymétrique entre le Nord et le Sud.

En second lieu, la forme prédominante des structures d'internationalisation française vers le Tiers-Monde est constituée par la dimension financière (réseau bancaire, exportation de capitaux longs).

Elle est accompagnée dans les régions semi-industrialisées comme l'Amérique Latine, des flux d'investissements directs.

Insister sur la combinaison entre les différentes formes d'internationalisation, au niveau micro ou macro économique revient à mettre l'accent sur les phénomènes de complémentarité et de substitution. La coopération industrielle devient alors un cadre adéquat pour maximiser les premiers par rapport aux seconds, la synergie des compétences plutôt que l'éparpillement des efforts. L'approche intégrée qui vient d'être rapidement évoquée peut être interprétée en termes de renforcement de compétitivité dans la perspective des entreprises et en termes de meilleure adaptation aux besoins formulés par les demandeurs. Elle est aussi le reflet d'une modification dans le pouvoir de négociation des pays d'accueil qui cherchent à tirer le parti maximum de la présence des opérateurs industriels en matière de technologie et d'inductions industrialisantes par la fixation de règles du jeu plus contraignantes pour les firmes. Nous aurons l'occasion de retrouver ce point. Auparavant, dans l'exploration des modalités de la coopération industrielle, il convient d'envisager le développement de ce qui est parfois désigné comme de "nouvelles formes" distinctes de la combinaison des modalités traditionnelles.

2.2. Les "nouvelles formes"

Les "nouvelles formes" se situent aussi dans la perspective de l'évolution des modalités de la présence à l'étranger des entreprises, singulièrement dans les économies moins développées. L'accent est désormais moins porté sur l'aspect de

la combinatoire des formes que sur celui du contrôle. Les "nouvelles formes" sont définies par référence à l'investissement direct. Plus précisément, elles apparaissent comme des formes d'investissements directs dans lesquelles la participation de l'opérateur étranger dans le capital de l'entreprise locale est minoritaire, voire inexistante. Ou encore, pour être plus précis, l'apport en capitaux est secondaire; il est éventuellement remplacé par une contribution immatérielle : savoir-faire, licence ⁽⁷⁾ ... Néanmoins, ces modalités "nouvelles" relèvent de la logique de l'investissement et non de la vente (exportation) car la rémunération de l'apport est fonction des résultats de l'activité entrepreneuriale (% du CA ou des bénéfices). Les "nouvelles formes" exigent une certaine continuité doublée d'une logique marchande fondée sur la circulation d'actifs intangibles à fort contenu en connaissances. Enfin, les "nouvelles" formes constituent un cadre ouvert à la participation dans un projet donné de multiples opérateurs : sociétés industrielles et financières, sociétés d'ingénierie et de conseils, de nationalités diverses, de statut juridique varié. Continuité, multiplicité des opérateurs, logique marchande, les caractéristiques des "nouvelles formes" s'apparentent à celles de la coopération industrielle.

Parmi les exemples les plus souvent cités pour illustrer le thème des "nouvelles" formes, on trouve pêle-mêle :

- . les joint-ventures,
- . les accords de licence et d'assistance technique,
- . les contrats de gestion,
- . les usines clés ou produits ou marchés en mains,
- . la sous-traitance internationale,
- . le franchising,
- . le leasing ...

La liste n'est évidemment pas close et il pourrait lui être adjoint l'ensemble des opérations de formation professionnelle organisées par les entreprises à l'occasion de livraisons de matériel ou de constructions d'usines ou indépendamment de tout autre support. Il vaut aussi d'être noté que pour les banquiers, entre autre dans le cadre d'opérations de garantie de l'investissement

à l'étranger, les prêts à moyen/long terme peuvent être assimilés à des participations au capital.

Remarquons pour terminer que l'aspect "nouveau" des formes est moins important que la fréquence croissante de leur utilisation par les entreprises des pays industrialisés. En effet, la plupart des modalités qui sont recensées sous l'appellation "nouvelles formes" sont, en fait, communes et utilisées depuis longtemps. Ce qui est le plus important, c'est la nouveauté des combinaisons et la généralisation de ces pratiques. Ce mouvement semble devoir supplanter la modalité de l'investissement direct à 100% ou fortement majoritaire qui constituait la règle dans les années cinquante et soixante, singulièrement dans le cas des multinationales américaines. Il est probable que l'apparition en nombre croissant des multinationales européennes et japonaises a favorisé l'extension des nouvelles formes. (8)

Finalement, les modalités de la coopération industrielle se caractérisent par deux aspects complémentaires. En premier lieu, une tendance à l'effacement d'une coupure tranchée dans l'utilisation des formes d'expansion à l'étranger : exportations, production locale, vente de technologie. En second lieu, une réduction de l'importance de la dimension financière propre aux firmes entre autre dans les modalités d'implantation à l'étranger. La conséquence de cette double évolution conduit à placer au coeur des nouveaux dispositifs des actifs immatériels, des connaissances, des compétences spécifiques à l'entreprise. C'est à ce niveau qu'une véritable novation se dessine. Elle va dans le sens de la coopération industrielle au sens où nous avons tenté de la définir plus haut.

Ce résultat est l'effet d'un double changement : au niveau du comportement des firmes et à celui des Administrations des pays moins développés. C'est l'analyse de cette évolution qui permettra d'apprécier la dynamique de la tendance en faveur d'une accélération des formes de coopération industrielle dans le futur.

3. FACTEURS DE DEVELOPPEMENT DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

Un certain nombre de facteurs convergents militent en faveur d'un développement de la coopération industrielle dans le futur. Ils résultent d'une part, de la volonté des entreprises des pays industrialisés de valoriser leur capital immatériel et, d'autre part, du désir des pays en voie de développement d'accéder à la maîtrise de la technologie.

3.1. Du côté des entreprises émettrices : la valorisation du capital immatériel

La coopération industrielle peut recevoir un coup de fouet positif du fait de la prise de conscience croissante de la part des entreprises de l'existence d'un "patrimoine de compétences" à côté de leur potentiel purement industriel. Il s'agit au fond, de mettre en valeur des actifs hors bilan constitués essentiellement par la détention d'un savoir-faire, d'un ensemble de compétences qui, jusqu'à présent n'étaient pas reconnues de façon distincte de l'activité proprement productive. Cette approche correspond à ce qui a été désigné par certains auteurs comme la technologie spécifique de l'entreprise incorporée dans l'équipe des managers, techniciens, ingénieurs.⁽⁹⁾

Vis-à-vis des activités dans le Tiers-Monde, le désir de valoriser le capital humain de la firme et de mettre l'accent sur la vente de connaissances s'inscrit dans une tendance assez nette à se désengager des opérations directement productives. Les études sur la stratégie des firmes montrent une très nette réticence de leur part à accroître leurs implantations dans le Sud à l'exception des quelques Nouveaux Pays Industriels d'Amérique Latine (surtout le Brésil) et d'Asie (Hong-Kong, Singapour, Taiwan⁽¹⁰⁾). Cette attitude s'explique essentiellement par une appréciation plus aigüe du risque politique doublée d'anticipations pessimistes quant aux perspectives économiques des zones les moins développées. La réduction de l'apport direct en capital est souhaitée. Et cela d'autant plus que la mauvaise conjoncture internationale, le haut niveau des taux d'intérêt, réduisent les capacités de financement des firmes. L'investissement en technologie

et en savoir-faire à travers les "nouvelles" formes devient un substitut intéressant à l'investissement direct sous sa forme traditionnelle. Elle répond aussi aux contraintes des réglementations imposées par les Etats d'accueil.

En outre, la mobilisation du capital intangible des entreprises peut avoir pour effet un renforcement de leur propre potentiel technologique. Le transfert de technologie oblige les émetteurs à faire un inventaire de leur savoir-faire, à formaliser leurs process, à renforcer la compétence de leurs cadres. De plus, la diffusion de la technologie quand elle correspond à un véritable transfert, comme il a été défini plus haut, oblige la firme émettrice à faire un effort constant d'innovation afin de conserver son avance technologique. La coopération industrielle peut donc jouer un rôle d'incitation pour les activités de RD des pays émetteurs et cela d'autant plus que les firmes exploitent au maximum leurs compétences technologiques.

La pénétration des marchés étrangers demeure l'objectif principal des firmes. L'installation de "filiales-ateliers" dans des zones franches industrielles en vue de la production de composants destinés à être réexportés connaît un ralentissement dû à la crise, aux résistances des organisations ouvrières et, surtout à l'automatisation des unités productives au Nord. Il apparaît que l'assistance technique constitue de plus en plus un levier déterminant dans la concurrence internationale qui elle-même devient de plus en plus aigüe. La sélection sur les appels d'offre se fait de façon croissante sur la base des conditions financières et des conditions de formation des utilisateurs et de mise en place efficace des équipements. Comme il a été dit, les "opérations complexes" deviennent la forme dominante. La coopération industrielle constitue un moyen pour atteindre l'objectif de maintien ou d'extension sur les marchés. Les liens qu'elle crée entre opérateurs étrangers et locaux peuvent favoriser la constitution de marchés captifs. Le contrôle des entreprises peut emprunter des voies différentes de celles, traditionnelles, d'une participation au capital. Ces procédures sont d'autant plus utiles que la gamme de produits de l'entreprise est arrivée à maturité. L'assistance technique compense le retournement du cycle de vie du produit. Elle agit de la même façon que la délocalisation de la production, mais avec une conséquence diamétralement opposée. Dans le cas de la multinationalisation, la part du marché était sauvegardée par l'implantation d'une filiale de production. Dans le cas de la coopération industrielle, la transmission du savoir-faire débouche à terme sur l'apparition d'un concurrent.

Enfin, dans une conjoncture déprimée, la coopération industrielle peut être accentuée pour aider à l'utilisation d'une main-d'oeuvre excédentaire. L'expatriation de cadres et d'ingénieurs et, surtout, de techniciens moyens et de personnels en fin de carrière peut permettre d'éviter ou d'ajourner d'autres procédures plus coûteuses pour l'entreprise.

Au total, l'incitation pour les entreprises à accorder plus de place à la coopération industrielle s'inscrit dans une stratégie de valorisation de leur capital immatériel. Celle-ci peut s'adapter à l'objectif des pays en développement.

3.2. Du côté des pays receveurs : la recherche de la maîtrise technologique

La volonté d'accéder à la maîtrise technologique et pas seulement à l'usage de produits importés ne date pas d'hier. Elle nourrit une critique des canaux habituels du transfert de technologie.⁽¹¹⁾ Le mouvement conduit à définir des conditions qui correspondent à la coopération industrielle.

L'attraction exercée par les multinationales a été longtemps -et reste encore- fondée sur l'opinion selon laquelle elles constituaient un vecteur majeur du transfert de technologie. De fait, une proportion majoritaire des flux de connaissances transite par l'investissement direct. Dans la plupart des cas, les multinationales sont situées dans des secteurs à haute technologie et/ou sont à la pointe du savoir technique dans leur domaine d'activités. Leurs capacités de RD sont considérables. Elles sont aussi très concentrées près de la société-mère dans le pays d'origine de la firme. Cette caractéristique organisationnelle va avoir des conséquences en chaîne. En premier lieu, la centralisation des laboratoires et des services techniques rend pratiquement inutile leur duplication au niveau des filiales. Du même coup, celles-ci sont très dépendantes de l'assistance des services de la société-mère. Ceux-ci sont d'ailleurs rémunérés; généralement par une "taxe" forfaitaire sur le chiffre d'affaires des filiales. Celle-ci donne accès au "paquet technologique" qui comprend aussi bien les études de faisabilité d'un projet initial d'investissement que des conseils de marketing pour les produits finis; le choix des équipements, la fourniture de licences et du savoir-faire que les normes comptables et les grilles de salaires du personnel ... Cette très forte intégration des filiales à l'espace de la multinationale s'accompagne d'une circulation très intense de connaissances

techniques. Mais celle-ci reste pour une bonne part interne au système de la multinationale. Cette "internalisation" des circuits de technologie ne favorise évidemment pas son transfert à des agents situés à l'extérieur de la firme. Les fuites sont souvent redoutées. Finalement, la multinationale se révèle être un vecteur très insuffisant pour la diffusion au pays d'accueil. Ce qui est vrai pour l'aspect le plus important de la présence d'une multinationale pour les pays-hôtes est aussi vérifié pour les effets d'entraînement sur l'industrie. La tendance de la société-mère est de fournir directement à ses filiales les in-puts dont elle a besoin : matières premières, biens d'équipements, produits intermédiaires ... Il en résulte que les filiales n'ont pas besoin de lier des relations en aval ou en amont avec les entreprises locales. Quand elles ont lieu, elles revêtent principalement la forme de la sous-traitance ou celle de la distribution. Dans les deux cas, des spécifications très précises sont imposées aux entreprises locales. Par ce biais, un transfert de connaissances peut s'opérer mais il place le receveur dans une position passive et dépendante. Le savoir transmis demeure parcellaire, à finalité étroitement circonscrite. L'intensification de la contribution des multinationales ne peut être obtenue spontanément. Elle exige, de la part de l'Administration locale de fixer des règles du jeu contraignantes comme les obligations de compensation des importations, de taux d'intégration locale, de participation locale au capital, d'adaptation des produits. Mais si les contraintes apparaissent comme trop coûteuses pour la multinationale, celle-ci peut renoncer à des projets d'implantation ou quitter le pays. Dans les deux cas, la coopération industrielle doit trouver d'autres modalités.

La faveur accordée aux usines clés en mains puis produits et marchés en mains doit s'analyser par rapport à une volonté d'échapper à la position de dépendance industrielle et technologique qui vient d'être décrite. Les capacités de production qui allaient être ainsi créées ne seraient plus des appendices de firmes étrangères. Elles n'allaient pas devenir pour autant des unités autonomes. Les sociétés d'ingénierie ont vendu des usines réduites à leurs éléments "hard" : bâtiments, matériels. Mais le transfert du savoir nécessaire à la gestion était, au mieux, limité aux technologies opérationnelles de l'usine. Les formules du

produit ou marché en mains ont visé à pallier cette limitation par l'obligation d'une formation des équipes capables de gérer une entreprise et non plus simplement une usine. Le "soft" allant désormais accompagner le "hard"; l'objectif de production ne suffit plus, il doit être accompagné de la maîtrise de l'ensemble des fonctions de l'entreprise. Cette procédure repose essentiellement sur une procédure de formation des hommes devant travailler dans l'entreprise. Elle commence par le recrutement du personnel sur la base des ressources d'éducation et de formation professionnelle existantes. Une formation complémentaire sera organisée correspondant aux choix techniques et à l'organisation des rôles dans l'entreprise concernée. Les équipes formées localement pourront coexister avec des techniciens étrangers remplissant provisoirement des fonctions spécifiques que les capacités de formation locale ne permettent pas de pourvoir. Mais, comme dans le cas de l'entreprise du Nord avec laquelle une relation privilégiée a été créée (l'entreprise "homologue" selon la formule de S. SEURAT)⁽¹²⁾, la présence des "expatriés" est conçue dans une perspective dynamique de transfert progressif des compétences et des responsabilités conduisant à terme à un partage du marché.

En dernier lieu, la recherche de la maîtrise de technologie ne peut être considérée indépendamment de la stratégie de développement du pays receveur. La coopération industrielle ne peut être définie indépendamment du niveau de développement atteint par l'économie. Dans la mesure où elle repose essentiellement sur une relation inter-entreprise, la coopération industrielle est adéquate dans une logique d'industrialisation. Mais les modalités seront différentes selon qu'il s'agit d'une industrialisation tirée par les exportations ou par substitution aux importations. Ou si l'on privilégie le jeu des économies d'échelle et le marché mondial plutôt que la "technologie douce", la petite taille et le respect de "l'éco-système"⁽¹³⁾. Dans toutes les hypothèses, entre lesquelles nous n'avons pas à trancher, la convergence des intérêts des entreprises émettrices et receveuses, enjeu de la CIT, ne peut se réaliser que dans le cadre d'une orientation, d'une incitation, d'une réglementation qui relèvent de la responsabilité de l'Administration du pays d'accueil. En dépit d'un rapprochement réel entre les objectifs des firmes émettrices et ceux des pays en voie de développement, le libre jeu du marché ne conduira pas à la coopération industrielle. La contrainte de continuité

temporelle exige un cadre stable préétabli. Surtout, de nombreuses difficultés peuvent faire échouer les meilleures intentions du monde, bloquer les procédures et, éventuellement, les faire régresser vers des modalités anciennes. L'examen des limitations est donc nécessaire pour une plus grande efficacité de la coopération industrielle, mais aussi pour son possible dépassement.

4. DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE AU CO-DEVELOPPEMENT : UN DEPASSEMENT NECESSAIRE ?

La mise en place de la coopération industrielle est complexe. En outre, telle qu'elle a été conçue jusqu'à présent, elle comporte de sérieuses limitations. La question est donc posée de son dépassement vers d'autres formes qui prolongeraient son action et qui introduiraient une nouvelle dynamique dans les relations entre Etats.

4.1. Les limitations de la coopération industrielle

Elles tiennent à la complexité de sa gestion, mais aussi aux réticences qui peuvent naître de la part des émetteurs et des receveurs.

4.1.1. La gestion de la coopération industrielle est complexe

La capacité des entreprises émettrices à tenir leur rôle n'est pas garantie dans tous les cas. Il est possible d'identifier plusieurs causes de grippage.

En premier lieu, les ressources intangibles de l'entreprise sont limitées. Elle ne détient pas obligatoirement toutes les technologies nécessaires à la réalisation d'un projet donné. Elle-même, dans son propre environnement, recourt à la collaboration d'autres entreprises (fournisseurs, sous-traitants, sociétés d'ingénierie ...) qui lui apportent les compétences dont elle manque. Dans l'hypothèse de la coopération industrielle, l'entreprise émettrice devra donc soit trouver sur place des partenaires, soit entraîner avec elle ses sous-traitants habituels. La première branche de l'alternative est largement fonction

du tissu industriel dans lequel se trouve l'entreprise qui demande le transfert. La seconde branche pose la question épineuse de la capacité des fournisseurs à opérer à l'étranger. Dans le cas, le plus fréquent, où il s'agit d'entreprises moyennes ou petites, les difficultés que rencontrent le leader se retrouvent toutes avec un coefficient multiplicateur.

En second lieu, pour les compétences qu'elle détient, l'entreprise émettrice doit mobiliser des ressources humaines et des moyens financiers qui peuvent être considérables. Elle ne dispose pas nécessairement d'un volant de personnel disponible et disposé à partir à l'étranger pour des périodes assez longues. Cet obstacle est d'autant plus difficile à franchir qu'il s'agit d'une main-d'oeuvre à très haute qualification. En outre, les opérations doivent souvent être montées dans des délais très brefs. La réussite de la coopération industrielle peut entraîner la désorganisation de l'entreprise, ce qui aurait pour effet de mettre en cause la coopération industrielle elle-même. La mobilisation des moyens financiers auprès des banques n'est jamais facile surtout quand il s'agit de contrats dont le contenu est immatériel comme c'est le cas pour une bonne partie de la coopération industrielle.

En troisième lieu, l'entreprise émettrice n'a pas nécessairement l'expérience de la coopération industrielle. D'une part, le montage du transfert de technologie par sa complexité même exige de mettre au point des procédures adaptées de formation, de transmission des connaissances, de planification des différentes opérations ... D'autre part, elle n'a pas toujours une expérience approfondie des chantiers à l'étranger. Pour pallier ces difficultés, les entreprises peuvent avoir recours à des sociétés de conseils, des "architectes de système" qui servent d'intermédiaire entre les deux firmes qui souhaitent coopérer en mettant au point la conception d'ensemble du projet aussi bien au niveau des choix d'équipement, de l'organisation du travail que de la formation du personnel. Insensiblement, la coopération industrielle devient un métier en soi. (14)

Enfin, il ressort de ce qui précède que la coopération industrielle exige la collaboration d'une assez grande diversité d'opérateurs : industriels, banquiers, ingénieurs, formateurs. Leur coordination efficace constitue la clé d'une coopération industrielle réussie. La question n'est pas tranchée de savoir quel est le meilleur leader : la banque, la société d'ingénierie ou de conseil, l'entreprise ... L'absence d'une répartition claire des rôles peut faire capoter toute l'opération. Le choix d'un "mauvais" coordonnateur peut biaiser le projet dans un sens qui l'écarte de l'objectif de coopération au profit d'une des modalités classiques. Des procédures de concertation sont donc nécessaires à mettre en place dès le départ. Et cela d'autant plus que les participants éventuels sont souvent en concurrence les uns avec les autres. Là encore, les mécanismes de marché doivent être régulés. Et cela d'autant plus qu'il existe des réticences potentielles de la part des émetteurs et des receveurs.

4.1.2. Un double risque d'impasse pour la coopération industrielle

Au Sud comme au Nord, la coopération industrielle peut entraîner de fortes réticences et déboucher sur une double impasse. D'un côté, les pays receveurs peuvent être tentés de reprocher à la coopération industrielle son caractère mimétique . De l'autre, les pays émetteurs peuvent redouter les effets en retour liés au transfert de compétences.

Le contenu et les modalités de la coopération industrielle visent au transfert d'une maîtrise industrielle, d'un savoir-faire qui est celui des entreprises des économies plus développées. L'objectif principal de la coopération industrielle est la réussite de la diffusion des connaissances nécessaires à la marche correcte d'une entreprise. La coopération industrielle fonctionne sur le mode de l'incitation, de la reproduction, du mimétisme. L'adaptation aux conditions locales n'est pas exclue. Mais elle apparaîtra comme une complication supplémentaire en face de laquelle l'expérience accumulée par l'entreprise tutrice sera parfois inutile car l'environnement dans lequel se développent les deux firmes est radicalement différent. La coopération industrielle est d'autant plus réussie que les conditions dans lesquelles se trouvent les partenaires ne sont pas éloignées : taille, technologie,

branche, revenu par tête ... Cette contrainte milite en faveur d'une coopération industrielle entre PMI du Nord et entreprises du Sud et aussi pour une intensification de la coopération industrielle Sud-Sud.

En toute hypothèse, la coopération industrielle est niveleuse des différences et porteuse de conformisme. Elle peut donc aller à contre-courant d'une volonté nationale de préserver les particularismes et, surtout, de favoriser les adaptations et l'utilisation d'un savoir spécifique.

En sens inverse, du point de vue des pays d'origine des entreprises tutrices, la coopération industrielle peut apparaître comme portant en germe des conséquences très dommageables. Le transfert des compétences opéré par la coopération industrielle aura à terme un "effet boomerang" qui se traduira principalement par l'apparition de nouveaux concurrents.

Il a déjà été noté à plusieurs reprises que la logique de la coopération industrielle par opposition à celle de l'investissement direct majoritaire était d'accepter un certain partage du marché avec des nouveaux venus. La coopération industrielle a pour effet d'abaisser les barrières à l'entrée. Elle conduit donc à terme à une concurrence intensifiée. D'où la nécessité, soulignée plus haut, pour les entreprises tutrices de renouveler leurs actifs intangibles par un fort investissement dans la RD et l'innovation au risque de perdre leur avantage technologique et la rente qui l'accompagne. Alors que la multinationalisation permet d'allonger le cycle de vie du produit en lui donnant une dimension spatiale éloignée, la coopération industrielle a pour conséquence une accélération de son rythme. Compte tenu des difficultés structurelles auxquelles les économies industrialisées ont à faire face depuis le début des années soixante-dix, la poursuite ou le renforcement de la coopération industrielle avec le Tiers-Monde peuvent être considérés comme inadéquats.

Un freinage de la coopération industrielle peut être décidé, dans le sillage de mesures protectionnistes visant à protéger des secteurs en crise dont la disparition complète augmenterait le sous-emploi dans des proportions insupportables.

Le développement de la coopération industrielle ne doit pas être dissocié de l'état de l'économie mondiale : il sera favorisé par une reprise et freiné par le maintien d'une situation de récession.

Ces deux attitudes opposées et, simultanément complémentaires -rétention du transfert d'un côté, refus du mimétisme de l'autre- constituent un double risque pour la coopération industrielle. Il faut donc tenter dès à présent d'imaginer les voies d'une dynamique à long terme de cette dernière, susceptible d'éviter ce type de blocage.

4.2. Le dépassement de la coopération industrielle

Bien que la coopération industrielle en soit encore à ses débuts, il est nécessaire, dès à présent, d'esquisser son dépassement. Le refus d'adopter une attitude dynamique fera inmanquablement le jeu des forces de blocage dont il a été question plus haut. La logique de la coopération industrielle exige des partenaires qu'ils aillent plus loin ensemble en transformant graduellement la coopération industrielle en co-développement. Mais ce mouvement exige vraisemblablement de donner plus d'importance à la dimension macro-économique du dispositif de mise en oeuvre à travers des accords-cadres. D'autre part, ce nouveau contexte devra favoriser l'apparition d'objectifs nouveaux où l'innovation prendra le relais de l'homologie.

4.2.1. Innovation et co-développement

Pour aller au-delà de l'impasse du mimétisme et de celle de la rétention de la technologie, il ne reste guère d'autre voie que l'innovation. Par là, nous voulons désigner des procédures d'association entre partenaires du Nord et du Sud qui s'inscriraient dans le prolongement d'une coopération industrielle réussie et qui éviteraient un retour en arrière.

À titre d'illustration, nous choisissons deux pistes. La première porte sur le choix des produits qui seront fabriqués dans certains pays du Sud. Pour éviter le double piège de l'identité de la gamme des produits opposée à la recherche de l'adaptation à la consommation locale, la coopération industrielle

devrait déboucher sur le lancement en commun de produits nouveaux. La référence aux produits existants serait gommée par une recherche commune, des études de faisabilité, des études de marché conduisant au développement et à la production de biens répondant à des besoins spécifiques non-couverts par l'offre existante. Il ne s'agit pas d'adapter des produits qui, de toutes façons, ont été conçus par et pour les économies les plus industrialisées et qui charrient avec eux un modèle de consommation standardisé.

La rupture à faire n'est pas avec les produits, elle est en amont, avec les modèles de consommation passés. La période de mutation profonde par laquelle passait les sociétés industrielles est propice à une remise en cause des préférences des consommateurs. Une tendance à la convergence s'ébauche entre les pays du Nord qui ne sont plus assurés de se maintenir dans l'ère de l'abondance et les pays du Sud qui ont surmonté la couverture des besoins essentiels. L'abandon d'un "way of life" dépassé sera accéléré par l'apparition d'un nouveau modèle de référence. Celui-ci peut être le produit de la coopération étroite qui s'est nouée entre les entreprises et les hommes du Nord et du Sud. Après tout, il semblait impensable il y a vingt ans que les automobilistes américains renoncent à leurs grosses voitures pour des modèles du type européen et japonais. A l'heure actuelle, il semble tout aussi invraisemblable que le consommateur japonais puisse préférer autre chose qu'un produit "made in Japan". Est-ce si certain ? Il en va de même pour l'effet d'imitation qui paraît parfois constituer l'alpha et l'oméga du savoir de l'économiste ou du responsable marketing (ce qui est plus grave !) sur les fonctions de consommation de l'acheteur sur les marchés du Sud. Est-ce là encore si certain ? L'homogénéité de l'offre, la force de persuasion du consommateur qui l'accompagne, l'inexistence ou la disparition de produits substituables réellement différents (souvent d'origine locale) et non simplement différenciés sont autant de facteurs qui déterminent les choix des consommateurs et forment, ex ante, leurs préférences. Mais ces conditions caractéristiques des marchés ne relèvent pas de la fatalité.

L'idée de co-développement comme prolongement de la coopération industrielle repose sur l'hypothèse d'un marché potentiel au Sud et au Nord pour de nouveaux produits répondant à l'attente des consommateurs dont les besoins actuels ne peuvent être satisfaits autrement qu'à travers la grille, maintenant rouillée,

du modèle de consommation de la société "fordiste" de la grande expansion des années cinquante et soixante. (15)

Une démarche du même type devrait être tentée en ce qui concerne les techniques de production.

L'affrontement des arguments pour ou contre les technologies "douces" ou "dures" n'a pas abouti ou plutôt se solde par un match nul. Ce qui compte finalement, c'est moins les techniques de production en tant que telles que l'usage que l'on veut en faire, c'est-à-dire la stratégie industrielle choisie.

Les questions se posent différemment selon qu'un pays opte pour un modèle autocentré axé sur le marché intérieur ou sur une croissance tirée par l'exportation. Si cette dernière est centrée sur la réalisation d'un co-développement entre économies inégalement développées où la concertation sera substituée à la concurrence, les choix techniques devraient en découler. De ce point de vue, encore très peu exploré, la mise sur pied de filières internationalisées de co-production entre deux ou plusieurs pays du Nord et du Sud permettrait de créer un effet de synergie fondé sur les avantages comparatifs de chaque partenaire dans tel ou tel segment du processus productif. Le point central, c'est que les spécialisations ne devraient pas être figées ad eternum. La "remontée" des filières devrait être ouverte pour chaque participant; bien plus, elle devrait être programmée dans le moyen-long terme. C'est à cette condition qu'il sera possible de parler de co-développement. Les ajustements industriels au Nord et au Sud pourront alors s'opérer de façon plus harmonieuse que par les luttes de la concurrence sauvage dont les coûts sociaux sont lourds de part et d'autre et qui peuvent déclencher des réactions régressives de rupture. Il est bien évident que la possibilité d'allier la production de nouveaux biens et la construction de filières plurinationales augmenteraient les chances de réussite de cette nouvelle conception de la division internationale du travail. (16)

4.2.2. Concurrence ou concertation

La coopération industrielle relève de la logique des rapports marchands. Elle s'organise, en effet, autour de contrats conclus entre plusieurs partenaires offrant leurs services pour la réalisation d'un projet industriel. Il a été montré que la coopération industrielle correspondait assez bien à l'offre des entreprises du Nord soucieuses de rentabiliser leur capital intangible et de minimiser le risque et à la demande du Sud cherchant à acquérir la maîtrise industrielle. Un marché peut donc se développer et c'est ce à quoi nous assistons à l'heure actuelle. Néanmoins, des obstacles existent au maintien du rythme initial qui ont déjà été notés. Ils tiennent à la complexité du montage de ces opérations, à l'aptitude des firmes à tenir un nouveau rôle, à des réductions éventuelles de la rentabilité à court terme, aux effets en retour pour les pays émetteurs, aux réglementations nécessaires prises par les Administrations locales

Il n'est pas nécessaire de continuer cette énumération pour se rendre compte que la poursuite de la coopération industrielle et son prolongement dans des formes encore plus progressives exige une organisation des relations inter-entreprises. Il est bien évident que les Administrations ne peuvent être de simples observateurs et se contenter de "laisser faire". La coopération industrielle et, encore plus, le co-développement exige une concertation au niveau macro-économique entre Etats. Cette concertation nécessaire sera définie à l'intérieur d'accords-cadres. Il ne s'agit pas de préconiser une réglementation tatillonne instituant un colbertisme à l'échelle internationale. Mais il faut sans doute aller plus loin que les conventions très générales qui sont d'ores et déjà la règle entre les Nations qui entretiennent des échanges industriels substantiels.

La première finalité de ces accords est de créer, au niveau inter-étatique un climat de confiance dont on a vu qu'il était indispensable au bon fonctionnement de la collaboration entre entreprises. L'existence d'accords-cadres installe les relations industrielles dans la durée et jouent le rôle de "réducteur d'incertitude" pour reprendre, à dessein, la formule que P. MASSE

utilisait pour la planification à la française. Dans les relations internationales, la volonté politique doit accompagner l'initiative entrepreneuriale. Elle en constitue la condition nécessaire. L'intensification des échanges commerciaux est indiscutablement un facteur de paix. Mais, au départ, le commerce, l'investissement et, a fortiori, la coopération industrielle, ne s'établissent qu'entre Nations ayant des relations amicales. L'accord-cadre est d'abord un acte diplomatique; il ne doit pas être que cela.

En second lieu, résultat d'une concertation approfondie, l'accord-cadre doit fixer les conditions de l'intérêt mutuel des partenaires. Les contraintes doivent être accompagnées de contre-parties. A titre d'illustration, il est possible de reprendre le cas des obligations de performances du type taux d'intégration locale et taux de compensation qui sont souvent perçues comme des entorses au libre jeu du marché et, par là, condamnables, au même titre que le dumping et les barrières protectionnistes. Cette défense de la pureté de la doctrine libérale omet le fait que, spontanément, il n'est pas sûr que les entreprises bouleversent leurs habitudes, augmentent leur dépendance et affaiblissent leur rentabilité pour contribuer dans l'enthousiasme à l'industrialisation de l'économie d'accueil et à la formation de futurs concurrents ! Il n'est pas équitable non plus que les pouvoirs publics locaux imposent aux agents économiques étrangers des charges unilatérales. Les accords-cadres devraient fixer les principes d'une coopération volontairement acceptée et non pas subie dans la résignation, le ressentiment ou la méfiance. Il sera, par exemple, prévu, que durant une certaine période, les produits fabriqués sur place dans les conditions décrites ci-dessus, a fortiori quand il s'agira de "produits nouveaux", seront protégés de la concurrence étrangère. De même, la garantie des investissements, de part et d'autre, devra reconnaître plus explicitement les apports en actifs intangibles (savoir-faire, technologie, formation professionnelle, ...).

Des accords-cadres, enfin seront nécessaires pour programmer à moyen-long terme les ajustements industriels dans les systèmes productifs des co-partenaires. Ce travail qui devra être mené au départ branche par branche constitue la clé de la dynamique de la coopération industrielle. Il ne s'agit plus de réussir un "coup" ou de réaliser un projet prestigieux, mais sans lendemain. L'ambition de la coopération industrielle est de créer les bases d'une nouvelle

Division Internationale du Travail qui ne soit plus définie, comme à présent, dans l'optique traditionnelle des marchés. Il ne suffit pas de fixer pour la fin du siècle des objectifs ambitieux pour les exportations de produits manufacturés des PED sans se soucier des conditions de leur réalisation concrète. La loi du marché ne suffit pas quand des secteurs industriels sont remis en cause et que l'urgence des problèmes à résoudre conduit à adopter les mesures les plus radicales comme les contingents et les barrières non-tarifaires.

Les accords de coopération constituent un instrument de réactivation des échanges internationaux. Leur réussite se manifesterà dans le changement de contenu des flux. Mais ce résultat implique une énorme tâche en amont et en aval des exportations et des importations : la restructuration industrielle combinée des économies des partenaires.

Nous avons souligné les facteurs dynamiques existant, au niveau des entreprises pour une accélération de la coopération industrielle. Comme dans d'autres domaines -l'internationalisation de la production, le recyclage des euro-dollars- l'initiative privée donne souvent l'impulsion de départ, brise les cadres anciens. Mais la novation a besoin d'un relais au risque de mener à la crise. L'efficacité des opérateurs ne garantit pas la stabilité globale du système qu'ils ont construit. Les structures euro-bancaires en sont un exemple. La coopération industrielle se trouve encore dans la phase du décollage; elle n'a pas encore donné tout son potentiel, mais elle n'en demeure pas moins fragile. Elle s'épanouira d'autant mieux qu'un cadre souple, prospectif, inventif, équilibré et stable sera conçu au niveau inter-étatique.

BIBLIOGRAPHIE

1. de BANDT J. et JUDET P. insistent sur ce point dans leur rapport : "Le tissu industriel français face à la coopération technologique" pour le Colloque coopération technologique et industrielle France/Tiers Monde - Marseille 26/27 Septembre 1983.
2. MADEUF B. : L'ordre technologique international (Documentation Française, Paris, 1981) p. 76 et s.
3. On trouvera des exemples dans BELLON B. et MICHALET CA : Entreprises Nationales et Coopération avec le Tiers Monde (Rapport pour le Ministère de la Coopération et du Développement, Ronéo, Décembre 1983).
4. VERNON R. : International investment and international trade in the product cycle (Quarterly Journal of Economics, May 1966).
5. Sur la distinction "filiale-relais" - "filiale-atelier", voir DELAPIERRE M. et MICHALET CA : "Les implantations étrangères en France : Stratégies et Structures" (Paris, Calmann Levy, 1976).
6. Pour une application de cette approche, voir MICHALET CA (édit.) : L'intégration de l'économie française dans l'économie mondiale (Paris, Economica, 1984).
7. OMAN C. : The New Forms of Investment in Developing Countries (Centre de Développement, OCDE, 1983, Ronéo).
8. UN Center on Transnational Corporations : Transnational Corporations in World development : A third survey (1983) p. 40 et s.
9. GABRIEL P. : The international transfer of corporate skills (Harvard Uni. Press, 1967). Cf. aussi la notion de "ownership advantage" DUNNING JH. : International Production and the Multinational Enterprise, Ch. 1 et 2 (Allen-Unwin, 1981)
10. MICHALET CA et Alii : Nationalisation et internationalisation : la stratégie des multinationales françaises face à la crise (Paris, Maspéro, 1983) Ch. 2 - Cf. aussi UN CTC, Third Survey, Op. Cit. ch. 1.
11. OCDE, Données concernant la balance des paiements technologiques dans certains pays membres (DSTI/SPR/77.2) Cf. aussi MADEUF B., Op. Cit. p. 88 et s.

12. SEURAT S. : Eveil et structuration du marché de la maîtrise industrielle (Revue Française de Festion, n° 20, Mars-Avril 1979).
13. SACHS I. : Stratégies de l'éco-développement (Economie et thermanisme, Paris, 1980).
14. GORSKY S., DUMONT A., SIMONY M., de SCHIETERE JC. : La coopération industrielle, une opportunité de développement international (Revue Française de Marketing, 1980/3) - Cf. aussi SEURAT S. : Op. Cit.
15. AGLIETTA M. : Régulation et crises du capitalisme (Calmann Levy, 1976).
16. On trouvera un développement de ces idées dans : MICHALET CA. : Le défi du développement indépendant (Paris, Edit. Rochevignes, 1983).

