



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.

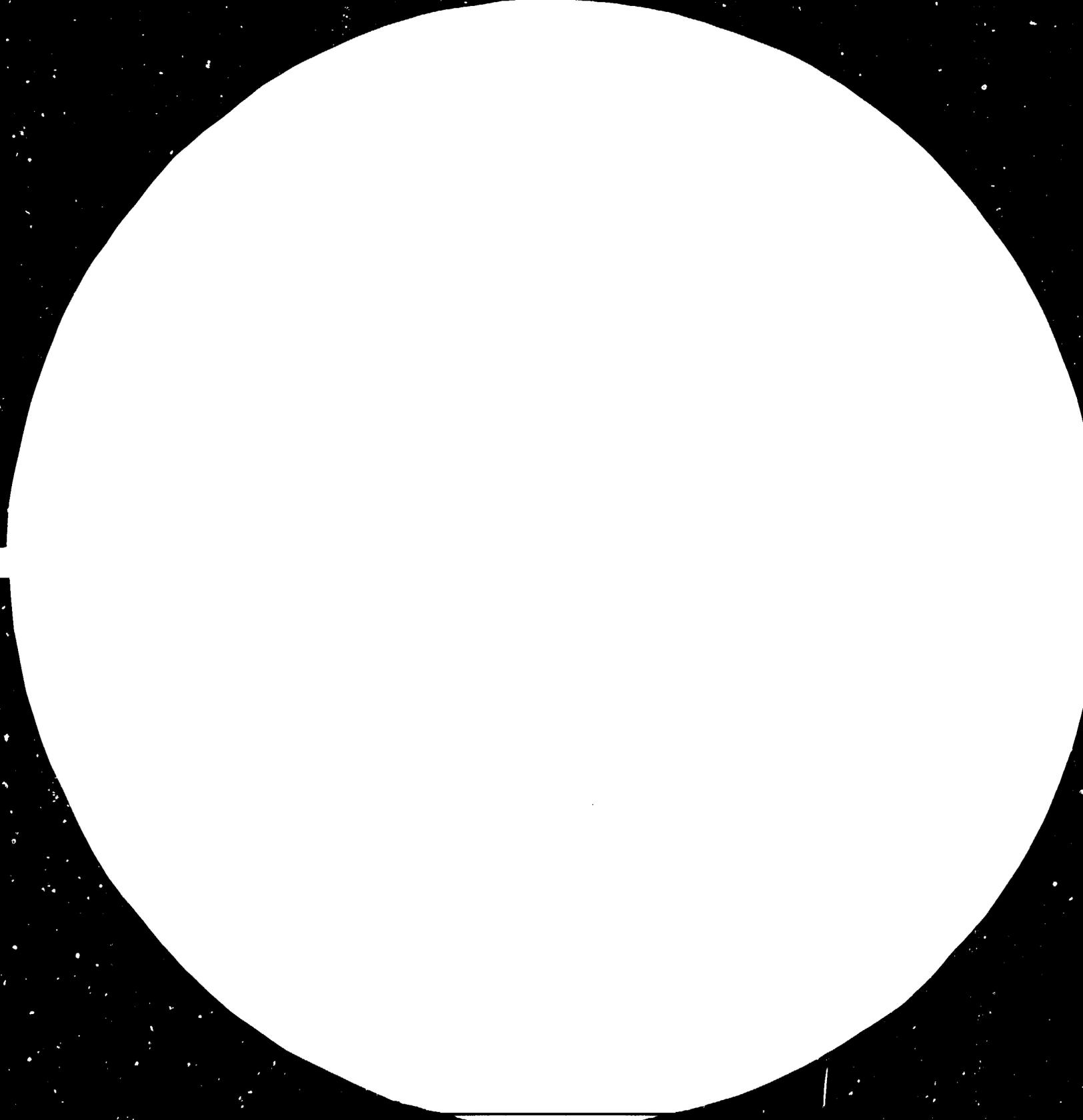
FAIR USE POLICY

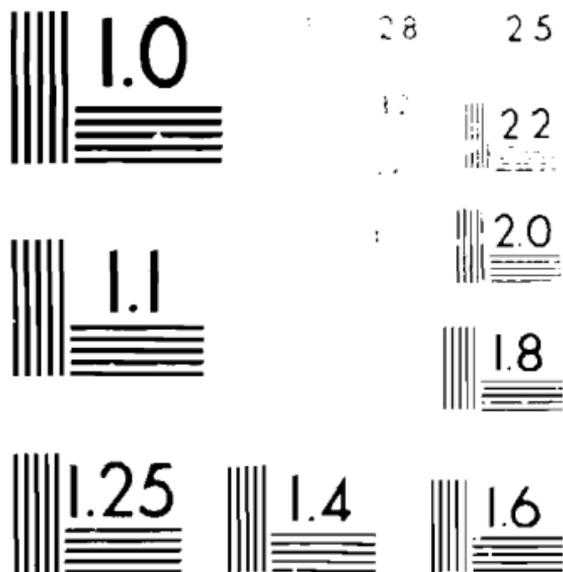
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

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

13595-F

Distr. LIMITEE

UNIDO/PC.101

30 avril 1984

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

LA COOPERATION INDUSTRIELLE
AU NIVEAU DES ENTREPRISES*

établi par
le Secrétariat de l'ONUDI

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

LA COOPERATION INDUSTRIELLE AU NIVEAU DES ENTREPRISES:

Introduction

I. Les caractéristiques de la coopération industrielle:

- (a) Multiplicité des opérateurs industriels
- (b) Durée de la coopération
- (c) Contenu de la coopération
- (d) Motivation

II. Les Modalités de la coopération industrielle:

- (a) Les formes traditionnelles
- (b) Les "nouvelles formes"

III. Facteurs de Développement de la coopération industrielle:

- (1) Perspective des entreprises des pays développés: valorisation du capital immatériel
- (2) Perspective des pays en voie de développement: recherche de la maîtrise technologique

IV. Evolution et perspectives de la coopération industrielle:

- (a) Limitations de la coopération industrielle
- (b) Complexité de la gestion de la coopération industrielle
- (c) Risque
- (d) Possibilité d'innovation; concepte de "co-développement"
- (e) Concertation intergouvernementale; vers l'établissement d'accords cadres

V. Annexe:

Bibliographie

RESUME

Le présent document a pour objet de présenter les progrès réalisés dans l'étude de la coopération industrielle au niveau de l'entreprise et de suggérer certaines orientations pour les activités à venir. Après avoir analysé les principaux aspects de la coopération industrielle et les facteurs qui peuvent contribuer à son développement - tant du point de vue des pays développés que des pays en développement - on propose de rechercher de nouveaux moyens de mettre au point des accords-cadres sur une base sectorielle, bilatérale ou multilatérale. Prenant pour exemple le concept de "codéveloppement", on suggère d'étudier plus avant les possibilités pour les Etats de définir de nouvelles structures souples permettant de rendre la coopération interentreprises plus avantageuse pour tous.

INTRODUCTION

1. La CNUCED et l'ONUDI s'intéressent aux problèmes commerciaux et aux aspects commerciaux des arrangements de coopération industrielle depuis qu'un groupe d'experts ad hoc s'est réuni en 1979. Cette question ne fait pas partie de celles qui sont traitées dans le cadre du Système de consultations. En 1982, le Conseil du commerce et du développement et le Conseil du développement industriel ont décidé que le Groupe d'experts avait rempli sa mission et que les secrétariats de l'ONUDI et de la CNUCED devaient continuer à s'occuper du problème, ce qu'ils ont fait en 1983.

2. Depuis que le Groupe d'experts ad hoc a terminé ses travaux, les secrétariats de l'ONUDI et de la CNUCED n'ont en effet cessé d'échanger des informations pour définir et préciser les modalités d'un examen plus approfondi de la question des arrangements de coopération industrielle. Dans ce contexte, le secrétariat de la CNUCED a présenté à la Commission des articles manufacturés de la CNUCED à sa dixième session une étude qui définit différents types d'arrangements existant en matière de coopération industrielle et qui souligne les aspects commerciaux de cette coopération^{1/}.

3. Suite à la décision susmentionnée prise par le Conseil du développement industriel à sa seizième session^{2/}, l'examen des aspects commerciaux et connexes de la coopération industrielle a été mené parallèlement aux activités concernant la mise en oeuvre des recommandations des consultations sectorielles sur les arrangements contractuels entre entreprises (listes de contrôle, principes directeurs et modèles d'accords) et en complément de ces activités dans les secteurs suivants : industrie des engrais, pétrochimie, industrie pharmaceutique, industrie des machines agricoles, industrie du cuir et des articles en cuir, industrie alimentaire et formation. Les types de contrats concernés sont les contrats clefs en main, les contrats semi-clefs en _____

^{1/} TB/B/C.2/212, 14 janvier 1983 "New forms of International collaboration between firms of developing and developed countries: forms and policy issues" (Collaboration industrielle liée au commerce entre entreprises de pays en développement et de pays développés : forme de collaboration et questions politiques connexes).

^{2/} ID/B/289/Corr.1, 30 juin 1982.

main, les contrats en régie, les contrats de licence et les contrats d'ingénierie; auxquels il faut ajouter les accords portant sur les transferts de technologie, les opérations de montage et de fabrication et services divers de gestion et de transfert de savoir-faire.

4. La nécessité de poursuivre les activités relatives aux arrangements contractuels découlant directement des consultations et les activités de coopération industrielle axées plus spécialement sur la recherche et l'information au niveau des entreprises a été dictée par la nécessité plus évidente de coordonner et d'harmoniser toutes les activités sectorielles relatives aux arrangements contractuels - compte tenu des activités réalisées par d'autres organisations internationales^{3/}; en outre, il s'est avéré - et un certain nombre d'études récentes s'en sont fait l'écho - que, dans le cadre de la coopération Nord-Sud, les arrangements contractuels interentreprises constituaient désormais la forme de relations commerciales internationales la plus répandue, notamment les formes "traditionnelles" d'investissement - prise de participation majoritaire ou contrôle à 100 % de filiales - semblant perdre de leur importance^{4/}.

5. En fait, les accords entre sociétés sont devenus l'un des moyens les plus fréquents de réaliser des échanges commerciaux et des transferts de technologie. Ces nouvelles formes d'investissement de type contractuel prennent notamment la forme de coentreprises (dans lesquelles la participation étrangère est inférieure à 50 %), d'accords de licence et de contrats d'assistance technique, de franchisage, d'accords de gestion, de contrats clefs en mains, d'accords à l'échelon international de sous-traitance, etc.^{5/}.

6. Les demandes d'assistance que les pays en développement ont exprimées au cours de consultations sur divers secteurs concernant la mise au point d'arrangements contractuels de différents types traduit bien elle aussi l'importance qu'a pris cette forme de coopération industrielle internationale.

^{3/} Voir rapport de la deuxième Consultation sur l'industrie des machines agricoles, ID/307, p. 31; en particulier les organisations suivantes : CNUDCI, ONUDI, CEE (ONU), CEE, ORGALIME, FIDIC ainsi que le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

^{4/} TD/B/C.2/712, ibid.

^{5/} Voir le "projet de recherche" intitulé "New forms of International Investment in Developing Countries" (Centre de développement, OCDE, 1983).

7. Si les activités relatives à la mise au point d'arrangements contractuels spécifiques menées en fonction des besoins des parties concernées et des spécificités de l'industrie considérée demeurent un élément essentiel des consultations sectorielles, l'examen de la question de la coopération industrielle au niveau des entreprises permet d'envisager sous un angle plus général les perspectives d'ensemble de ces formes de coopération et peut révéler de nouvelles façon d'envisager la promotion de la coopération industrielle internationale. Un autre aspect qui, dans le cas de certains secteurs, intéresse aussi les activités relatives aux arrangements contractuels est à considérer; il s'agit de la nécessité de prendre en compte les intérêts et les caractéristiques spécifiques des petites et moyennes entreprises des pays développés qui peuvent devenir des partenaires industriels des pays en développement; et, de fait, de nombreux pays européens ont souhaité que leurs petites et moyennes entreprises prennent une part plus actives dans la coopération internationale.

8. Si l'on compare le cadre juridique étroit à l'intérieur duquel les partenaires d'une industrie donnée peuvent passer des contrats avec le cadre plus vaste et plus complexe dans lequel s'inscrit la coopération industrielle internationale, il devient évident que cette coopération porte également sur des aspects qui sont de la compétence des pouvoirs publics : garanties de crédit, réglementation des changes, politiques commerciales, transferts de technologie, etc.; il importe donc d'envisager aussi, dans le cadre d'un troisième volet, le problème du rôle des pouvoirs publics.

9. Il convient de noter à cet égard qu'une coopération industrielle au niveau des entreprises entre pays à économie planifiée et pays développés à économie de marché généralement a pu être menée à bien grâce à des accords-cadres intergouvernementaux, de caractère bilatéral le plus souvent.

10. En fait, si l'importance du rôle de l'Etat dans le domaine industriel, et notamment en matière de coopération et d'investissement industriels au niveau international, varie en fonction des régimes politiques, il n'en reste pas moins que dans tous les pays, l'aptitude des entreprises à nouer des relations contractuelles ou à investir dans des pays étrangers ne laisse pas les Etats concernés indifférents. Ceci est particulièrement vrai lorsque le partenaire étranger est une entreprise (publique ou privée) d'un pays en développement

puisque la relation met en jeu des crédits à l'exportation, des mécanismes de garanties ou un financement par des organismes internationaux; de même, dans la plupart des pays en développement, l'activité industrielle est souvent sous contrôle étatique et, de ce fait, le partenaire étranger est souvent un organisme d'Etat.

11. Jusqu'à présent, l'intérêt porté par les gouvernements à la coopération industrielle internationale s'est traduit essentiellement par la mise en place d'un ensemble d'accords intergouvernementaux sur la protection des investissements, qui concernent un nombre croissant de pays et dont la portée et le contenu ne cessent de s'élargir^{6/}.

12. Toutefois, la complexité croissante des mécanismes de garanties et d'assurance, l'existence de risques commerciaux et politiques, la part prise par de petites entreprises moins expérimentées des pays développés dans la coopération industrielle avec des pays en développement ainsi que d'autres facteurs ont conduit à rechercher un autre type d'accords intergouvernementaux susceptible de fournir un cadre nouveau et plus approprié à la coopération industrielle de caractère bilatéral et multilatéral.

13. Il ressort des accords de coopération industrielle en vigueur que la possibilité de mettre au point des accords-cadres sur une base bilatérale ou sectorielle doit être explorée plus avant. Ces accords pourraient également servir à l'octroi de prêts au titre de programmes et au cofinancement de projets par des sources publiques et privées.

^{6/} Bilateral Investment Protection Agreements concluded between OECD Member countries and developing countries collected by UNIDO (Accords bilatéraux de protection des investissements conclus entre des Etats membres de l'OCDE et des pays en développement).

I. LES CARACTERISTIQUES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

14. 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 traditionnellement par les entreprises pour être présentés sur un marché étranger: 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 ou acteurs 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; par contre, l'investissement direct, au sens strict, ne concerne qu'une seule firme: la firme transnationale par exemple qui installe une 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 importante de la coopération industrielle qui 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. Dans la coopération industrielle, les partenaires sont autonomes. La durée de leur collaboration est donc fonction de leur désir de continuer à travailler ensemble, et déterminée par le contrat conclu entre les partenaires. La coopération industrielle ne doit donc 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 c'est à dire, 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)

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), or, l'apprentissage de la maîtrise de l'utilisation ne doit pas être confondu avec un deuxième type de transfert, celui de la technologie de production; en effet, ce dernier concerne la transmission des connaissances relatives à des biens ou à des procédés qui sont effectivement utilisés comme inputs dans le processus de production de l'agent émetteur. Ce transfert au sens étroit est au coeur d'une coopération industrielle réussie. Ce lien interentreprises peut se développer dans tous les secteurs et entre unités de toute taille. La firme émettrice et son partenaire peuvent être des Petites et moyennes entreprises ou des 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. 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 Petites et moyennes entreprises des pays développés généralement encore peu actives dans le domaine de la coopération industrielle, devrait être recherchée.

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

(d) Enfin, les opérations de coopération industrielle 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 peut 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).

15. Toutefois, l'enjeu de la coopération industrielle dépasse de loin la mise en place réussie d'opérations ponctuelles. Il concerne aussi 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 exigent un ensemble de règles du jeu que les entreprises à elles seules ne peuvent établir et qui fait donc appel à un rôle plus actif des pouvoirs publics.

II. LES MODALITES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

16. Les modalités de la coopération industrielle ne sont pas codifiées; elles correspondent à des pratiques courantes des entreprises. 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 formes traditionnelles utilisées par les entreprises dans leurs activités internationales. De l'autre, de "nouvelles formes" apparaissent qui pourraient devenir le support privilégié de la coopération industrielle même si, au départ, leur finalité est différente.

17. Il s'agit aussi de constater que la collaboration industrielle entre pays en voie de développement et pays industriels - notamment ceux à économie de marché - est marquée par deux tendances qui conditionnent les formes qu'elle est appelée à prendre et les problèmes qu'elle pose.

D'une part, les pays en voie de développement sont de plus en plus amenés à prendre en charge directement à travers leurs entreprises nationales (souvent à l'Etat) les opérations d'industrialisation les plus significatives. Les investissements directs des entreprises étrangères laissent de plus en plus la place à des contrats commerciaux liant ces entreprises aux entreprises des pays en développement pour la mise en oeuvre de projets dont elles ont l'initiative et la responsabilité.

En conséquence, le risque industriel sous ses différents aspects passe du côté des entreprises des pays en voie de développement qui sont souvent très peu préparées à l'assumer. D'autre part, les entreprises des pays en voie de développement abordent de plus en plus des réalisations industrielles complexes qui exigent une gamme de compétences et de fournitures elle-mêmes complexes et liées entre elles et qui impliquent pour être menées à bonne fin, d'être rassemblées sous la responsabilité d'un industriel averti. En conséquence les entreprises des pays en développement ont recours à des contrats globaux qui tendent à associer le partenaire étranger à la finalité du projet industriel mis en oeuvre en mettant à sa charge des obligations de résultat.

(a) Les formes traditionnelles:

18. Pris séparément, les différentes modalités 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. 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)

19. 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.

20. 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.

21. 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 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.

22. Dans les secteurs à technologie standardisée, l'exportation pure et simple ne peut plus constituer la modalité principale 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 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.

23. 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. Elle aboutirait à formuler un cadre nouveau qui ne serait plus fondé uniquement sur les échanges de produits, mais serait élargi à trois autres dimensions: les flux d'investissements directs, les flux technologiques, les circuits bancaires.

24. 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 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. Dans l'exploration des modalités de la coopération industrielle, il convient d'abord d'envisager le développement de ce qui est parfois désigné comme de "nouvelles formes" distinctes de la combinaison des modalités traditionnelles.

(b) Les "nouvelles formes"

25. Les "nouvelles formes" se situent dans la perspective de l'évolution des modalités de la présence à l'étranger des entreprises, singulièrement dans les économies moins développées. 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, 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. 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.

26. Parmi les exemples les plus souvent cités pour illustrer le thème des "nouvelles" formes, on trouve: 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 autres 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.

27. 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 cent pour cent ou fortement majoritaire qui constituait la règle dans les années cinquante et soixante.

28. 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 autres 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 dans le sens de la coopération industrielle telle qu'elle a été définie plus haut.

29. Ce résultat est l'effet d'un double changement: au niveau du comportement des firmes et à celui des Gouvernements des pays en voie de développement. 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.

III. FACTEURS DE DEVELOPPEMENT DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE

30. 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, finalité économique des accords interentreprises.

(a) Perspective des entreprises de pays développés: la valorisation du capital immatériel

31. La coopération industrielle pourrait être vivement encouragée du fait de la prise de conscience de la part des entreprises - notamment des petites et moyennes 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).

32. Vis-à-vis des activités dans les pays en voie de développement, 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 les pays en voie de développement à l'exception des quelques "Nouveaux Pays Industriels" d'Amérique Latine et d'Asie (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.

33. En outre, la mobilisation du capital incangible 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.

34. 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.

35. 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 safeguardée 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.

36. 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. En fait, 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.

(b) Perspective des pays en voie de développement: la recherche de la maîtrise technologique:

37. 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.

38. L'attraction exercée par les entreprises transnationales 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, ces entreprises 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 l'entreprise transnationale.

39. Cette "internalisation" des circuits de technologie ne favorise évidemment pas son transfert à des agents situés à l'extérieur de la firme. 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 entreprise transnationale 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 entreprises transnationales 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.

40. 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 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.

41. 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 interentreprises, 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 adaptée", la petite taille et le respect de "l'écosystème". (13) Dans toutes les hypothèses, la convergence des intérêts des entreprises émettrices et receveuses, ne peut se réaliser que dans le cadre d'une orientation, d'une incitation, d'une réglementation qui relèvent de la responsabilité du Gouvernement 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. L'examen des limitations est nécessaire pour une plus grande efficacité de la coopération industrielle.

4. EVOLUTION ET PERSPECTIVES DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE:

42. 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.

(a) Les limitations de la coopération industrielle

43. En effet, les conceptions et la pratique contractuelles ne réalisent pas toujours la synthèse des intérêts économiques des deux partenaires: un que le cadre commercial ne permet pas de trouver la solution à tous les problèmes soulevés, des arrangements institutionnelles bi-ou multilatéraux - ou internes aux pays industriels comme par exemple pour l'amélioration des conditions de garantie - paraissent nécessaires pour pouvoir compléter les dispositions contractuelles existantes.

(b) Complexité de la gestion de la coopération industrielle

44. 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 difficultés dans la mise en oeuvre de la coopération avec une entreprise dans un pays en voie de développement: 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.

-5. 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 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.

-6. 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 formulation, 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).

47. 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. 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.

(c) Risques:

48. 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.

49. 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.

50. 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.

51. 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. 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 les pays en voie de développement peuvent être considérés comme inadéquats.

52. 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.

53. 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 non seulement de souligner tout ses aspects positifs à long terme mais encore de concevoir des cadres complémentaires qui assureraient une évolution mutuellement bénéfique.

(d) Possibilités d'innovation: Concepte de co-développement

54. Bien que la coopération industrielle en soit encore à ses débuts, il est nécessaire, dès à présent d'adopter une attitude dynamique. La logique de la coopération industrielle exige des partenaires qu'ils s'efforcent de créer des cadres durables au sein desquels cette coopération pourra évoluer voire créer de nouvelles structures telles que le vise le concepte Français du "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.

55. Il s'agirait d'établir des procédures d'association entre partenaires du Nord et du Sud qui s'inscriraient dans le prolongement d'une coopération industrielle réussie.

56. A titre d'illustration, on pourrait citer par exemple le choix des produits qui seraient fabriqués dans certains pays en voie de développement. 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 pourraient déboucher sur le lancement en commun de produits nouveaux. La référence aux produits existants serait gommée par un 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'agirait 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.

57. En effet, 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, du modèle de consommation de la société "nordiste" de la grande expansion des années cinquante et soixante. (1)

58. 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 dites adaptées ou de pointe n'a pas abouti. 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 par le pays en voie de développement.

59. 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 rondé 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. 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)

(e) Concertation intergouvernementale; vers l'établissement d'accords cadres

60. La coopération industrielle s'organise, 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'ordre des entreprises du Nord soucieuses de rentabiliser leur capital intangible et de minimiser le risque et à la demande des pays en voie de développement 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:

61. Il n'est pas nécessaire de continuer cette énumération pour se rendre compte que la poursuite de la coopération industrielle et son prolongement exige des structures complémentaires aux relations inter-entreprises. Il est certain que les Gouvernements ne peuvent être de simples observateurs et se contenter de "laisser faire". La coopération industrielle nécessite de nouveaux modes de concertation au niveau macro-économique entre Etats. Cette concertation pourrait par exemple être définie à l'intérieur d'accords-cadres. Il ne s'agit certes pas de préconiser une réglementation détaillée et contraignante à l'échelle internationale. Mais il faut sans doute aller plus loin que les conventions très générales du type protection des investissements qui sont d'ores et déjà la règle entre les Nations qui entretiennent des échanges industriels substantiel.

62. La première finalité de ces accords est de créer, au niveau inter-gouvernemental un climat de confiance indispensable au bon fonctionnement de la collaboration entre entreprises. L'existence d'accords-cadres installerait les relations industrielles dans la durée, et réduirait en quelque sorte le facteur incertitude pour les partenaires.

63. En second lieu, résultat d'une concertation approfondie, l'accord-cadre pourrait fixer les conditions de l'intérêt mutuel des partenaires. Les contraintes doivent être accompagnées de contreparties. 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 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. Il serait 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, ...).

64. Des accords-cadre, enfin seraient nécessaires pour programmer à moyen-long terme les ajustements industriels dans les systèmes productifs des partenaires. Ce travail qui devrait être mené au départ branche par branche constituerait la clé de la dynamique de la coopération industrielle. Il ne suffit pas de fixer pour la fin du siècle des objectifs ambitieux pour les exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement 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.

65. 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.

66. Il est certain que des facteurs dynamiques existent au niveau des entreprises pour une accélération de la coopération industrielle. Comme dans d'autres domaines l'initiative privée donne souvent l'impulsion de départ, 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. La coopération industrielle se trouve encore dans une phase initiale 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, équilibré et stable sera conçu au niveau inter-gouvernemental.

BIBLIOGRAPHIE

Notes

1. de BANDT J. et JUDET P. "Le tissu industriel français face à la coopération technologique" 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. 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 Gestion, 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. MICHALET CA.: Le défi du développement indépendant (Paris, Edit. Rochevignes, 1983).

II. Studies on Industrial Co-operation

ABDALLAH-KHODJA, Kemal

Rapport sur les enseignements de l'expérience de collaboration industrielle algérienne, la protection des intérêts des pays en développement et l'apport possible des accords intergouvernementaux. (1980)

ABDALLAH-KHODJA, Kemal

Note de synthèse du rapport sur la collaboration industrielle. (1981)

BASILE, Antoine

Etude sur les éléments d'une méthode et d'un processus de la négociation des divers types d'arrangements industriels. (Dec. 1982)

HOEGBERG, Bengt

Industrial co-operation with developing countries - The experiences of ten Swedish companies. (April 1980)

HOEGBERG, Bengt

Industrial co-operation with the Soviet Union and Eastern Europe. The experiences of Swedish industry. - A summary of the main report. (April 1981)

KNEPELL, Curt F.

Survey of six corporations and nine industrial associations on their present and/or future relationships with developing countries in promoting North-South industrial co-operation. (June 1981)

MICHALET, Charles-Albert

La coopération industrielle au niveau des entreprises. (Mars 1984)

