



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



19677-F



ORGANISATION DES NATIONS UNIES ·
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

CENTRE DES NATIONS UNIES POUR
LES ÉTABLISSEMENTS HUMAINS (HABITAT)

DEUXIÈME CONSULTATION
SUR L'INDUSTRIE DU BOIS
ET DES PRODUITS DU BOIS

Vienne (Autriche), 21-25 janvier 1991

Distr. LIMITEE

ID/WG.506/3

29 octobre 1990

FRANCAIS/ANGLAIS

Original : ANGLAIS

Document thématique N° 3

CONDITIONS NECESSAIRES AU DEVELOPPEMENT INTEGRE
DE L'INDUSTRIE DE TRAITEMENT SECONDAIRE DU BOIS*

Etabli par le
Secrétariat de l'ONUDI

* La mention dans ce document du nom de sociétés et de produits commerciaux n'implique pas leur cautionnement par le Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). Traduction n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

TABLE DES MATIERES

	Paragraphes	Page
Introduction	1 - 6	3
Elaboration de politiques et de stratégies	7 - 14	3
Technologie	15	5
Ressources humaines	16 - 20	6
Normes et contrôle de la qualité	21 - 23	7
Transport	24 - 28	8
Financement et investissement	29 - 34	9
Echanges et marchés	35 - 43	10
Sensibilisation aux questions d'environnement	44 - 55	12
Principales questions à examiner	56 - 67	14
a) Politiques et stratégie	56 - 57	14
b) Technologie	58 - 60	14
c) Ressources humaines	61	15
d) Normes et contrôle de la qualité	62	16
e) Transport	63	16
f) Questions financières	64 - 66	16
g) Commerce et marché	67	17

Tableaux

Tableau 1 : Exportations de bois et de produits du bois provenant de Malaisie	4
Tableau 2 : OCDE : croissance apparente des importations de meubles et leurs parties et pièces détachées, en bois	11
Tableau 3 : Part des pays en développement dans les importations de l'OCDE portant sur des meubles en bois	11
Annexe : UNIDO financing sources for investment and technology transfer, 1989	18

Introduction

1. L'industrie de traitement secondaire du bois fabrique des produits finis ou des parties de produits finis à partir de produits primaires tels que sciage, contre-plaqué, panneaux, etc.
2. La valeur de la production mondiale de bois, de liège et de produits primaires du bois est estimée à 128 milliards de dollars des Etats-Unis (1985). Les pays en développement comptent pour environ 10 % de ce total.
3. La valeur de la production mondiale de la seule industrie du meuble est estimée à 84 milliards de dollars des Etats-Unis (1985) dont moins de 9 % proviennent du secteur structuré des pays en développement 1/. Il faut noter à ce sujet que la production des pays en développement relève encore, dans son énorme majorité, du secteur non structuré.
4. La transformation du bois et la fabrication d'articles en bois constituent un sous-secteur très important de l'économie mondiale du point de vue de l'emploi et de la valeur ajoutée (environ 5 % de l'emploi total dans l'industrie manufacturière mondiale). Dans les pays à économie développée, on estime que la valeur ajoutée provenant du secteur du bois et de la transformation du bois représente 4,2 % de la valeur ajoutée manufacturière totale. Dans les pays en développement cette part est estimée à 3,7 %.
5. Comme le coût de la main-d'oeuvre est un élément important de la structure de la valeur ajoutée provenant de la fabrication de meubles, les possibilités d'accroître les exportations en provenance des pays en développement sont nombreuses. Les exportations de l'Asie en 1987 représentaient 7 % des exportations mondiales totales et elles continuent à s'accroître rapidement. L'Amérique latine, qui dispose d'un potentiel énorme, compte pour environ 2 % du commerce mondial.
6. On trouvera dans le présent document un résumé des discussions qui ont eu lieu au cours de la réunion préparatoire d'experts sur les conditions nécessaires au développement rapide de l'industrie secondaire du bois dans les pays en développement.

Elaboration de politiques et de stratégies

7. Dans la plupart des pays, la gestion de l'ensemble du secteur du bois relève de nombreux ministères et départements. De ce fait, les politiques régissant le développement du secteur de transformation secondaire du bois ne sont pas coordonnées avec celles qui concernent la mise en valeur des ressources forestières et/ou le développement des industries primaires et les autres secteurs industriels.
8. Des plans directeurs pourraient faciliter l'établissement de liens industriels intersectoriels devant déboucher sur des politiques et des stratégies coordonnées en vue du développement du secteur 2/.

1/ UNIDO Handbook of Industrial Statistics, (1988).

2/ DP/CMR/83/001 Cameroun. - Assistance pour l'élaboration d'un plan directeur industriel.

9. En Malaisie, le Plan directeur industriel de 1986 pour l'industrie du bois a proposé une rationalisation de l'industrie de transformation primaire dans la péninsule et la création de "zones de transformation du bois" dans les Etats de Sabah et de Sarawak. Ces "zones" comporteraient des scieries et des installations de transformation du bois qui devraient faciliter le développement des activités de transformation secondaire dans les deux Etats.

10. Dans le plan directeur, la fabrication de meubles et de moulages devrait servir de moteur à la croissance de l'industrie du bois. Le taux de croissance annuel moyen des exportations de meubles devait être de 16,75 % pendant la période 1986-1990 et de 42,75 % pour la période 1991-1995. Pour les exportations de moulages et de produits de la menuiserie, ces taux de croissance annuels moyens prévus étaient de 8,90 % et 22,45 % pour les mêmes périodes. Pour atteindre ces taux de croissance, les services officiels compétents doivent coopérer étroitement avec le secteur privé 3/.

11. Le tableau 1 fait ressortir un taux de croissance annuel des exportations de meubles et de bois de menuiserie de 38 % pendant la période 1986-1989.

Tableau 1

Exportations de bois et de produits du bois provenant de Malaisie

Valeur : en milliers de dollars des Etats-Unis

Volume : en milliers de m³

	1986		1987		1988		1989	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Grumes	18 995	1 055 528	22 853	1 569 652	20 571	1 485 836	21 100	1 613 161
Sciages	2 991	457 687	3 829	622 290	4 102	695 711	5 115	1 086 836
Contre-plaqué*	452	104 687	718	177 363	818	245 551	915	266 525
Bois de plaquage	405	28 679	492	38 105	210	44 056	248	54 123
Moulages	n.c	86 046	n.c	116 536	n.c	151 880	n.c	192 387
Meubles**	n.c	10 210	n.c	20 906	n.c	34 761	n.c	63 438
Bois de menuiserie	n.c	6 510	n.c	12 464	n.c	26 861	n.c	12 280

Le taux de change appliqué est de :

1 \$ EU pour 2,7 \$M

* Le contre-plaqué comprend le contre-plaqué latté et le contre-plaqué lamellé.

** Les meubles comprennent aussi les meubles en rotin.

Source : Conseil malaisien de l'industrie du bois (1990).

3/ DP/MAL/798/001 Malaisie - Elaboration de plans directeurs industriels à moyen et à long terme.

12. Parmi les pays membres de l'ANASE riches en bois, nombreux sont ceux qui ont adopté des politiques et qui appliquent maintenant des programmes visant à accélérer le développement de leurs industries du meuble et de la menuiserie.

13. L'Indonésie, par exemple, a imposé des droits de douane dissuasifs sur les exportations de sciages et applique des programmes visant à développer les industries de transformations primaire et secondaire du bois. Au cours de la période 1980-1987, les exportations de produits primaires (contre-plaqué) ont augmenté au taux moyen de 56 % et les exportations de meubles et de produits de la menuiserie de 86 %. En 1987, la valeur des exportations de rotin brut était évaluée à 230 millions de dollars des Etats-Unis mais le gouvernement a pris des dispositions pour arrêter les exportations de rotin brut et encourager les exportations de meubles. A l'heure actuelle, plus de 100 usines de meubles de bambou et de rotin développent leurs activités et leurs exportations croissent rapidement.

14. Compte tenu de l'engagement pris par les Etats membres de l'Organisation internationale des bois tropicaux (OIBT) d'appliquer d'ici à l'an 2000 une politique durable de gestion des bois tropicaux respectant l'environnement, il conviendrait d'élaborer des plans directeurs permettant de formuler des politiques et des stratégies visant à développer les industries de transformations primaire et secondaire du bois en vue de fabriquer des produits à forte valeur ajoutée de façon à utiliser plus efficacement les ressources provenant de forêts naturelles gérées dans le souci du respect de l'environnement ou de plantations. Il convient de remarquer que la gestion des forêts tropicales pose des problèmes plus complexes que celles des forêts des pays tempérés.

Technologie

15. Dans les pays industrialisés ainsi que dans les pays en développement, il importe de développer et d'améliorer continuellement les technologies existantes et d'en introduire de nouvelles. En fait, il faudrait même accélérer ce processus pour les raisons suivantes :

- L'accroissement de la demande de bois entraîne une modification de l'offre. Les essences tropicales les mieux connues deviennent rares. Des essences nouvelles inconnues jusqu'ici sur le plan commercial ou considérées comme de moindre valeur apparaissent sur le marché. Il faut adapter les technologies aux caractéristiques physiques de ces nouvelles essences ou en mettre au point de nouvelles.
- Il y a une pression de plus en plus forte pour que les forêts soient exploitées d'une manière qui respecte l'environnement et le coût des nouveaux programmes de gestion des forêts fera indiscutablement monter le prix des bois tropicaux. Compte tenu de cette tendance, il faudra que les industries de transformation secondaire du bois utilisent des techniques de plus en plus complexes pour améliorer le rendement d'une matière première coûteuse. Il sera peut-être aussi nécessaire d'adopter des méthodes de construction améliorées.
- Le souci de protéger l'environnement peut également entraîner l'interdiction d'agents de conservation et de résines de formaldéhyde très connus et leur remplacement par des produits chimiques nouveaux moins nocifs pour l'environnement. Leur utilisation peut également entraîner la modification des technologies utilisées. Il faudra en outre améliorer la structure des produits du bois pour améliorer leur résistance.

- L'augmentation du coût des matières premières peut être compensée en partie par les gains de productivité dans l'industrie. Les meubles en bois sont par exemple parfaitement concurrentiels du point de vue de la qualité et du prix avec les meubles en plastique ou en métal. Par contre, si leur prix augmentait, ils pourraient perdre une grande partie du marché au bénéfice du métal ou du plastique.
- Pour demeurer concurrentielle, l'industrie du traitement secondaire du bois doit appliquer des technologies nouvelles, comme l'ont déjà fait d'autres industries de montage. Ces modifications devraient concerner non seulement le matériel de production mais aussi la gestion de la production et la conception des produits.
- L'existence de ces technologies nouvelles dont beaucoup sont déjà utilisées dans les pays développés et dont certaines font leur apparition pose un problème particulier aux pays en développement à savoir : peuvent-elles être transférées et conviennent-elles ? Les centres de recherche-développement et de formation situés dans les pays en développement pourraient jouer un rôle très important dans l'évaluation, le transfert et l'application des technologies nouvelles.

Ressources humaines

16. Il convient d'assurer la formation des cadres et techniciens de l'industrie du bois dans les pays en développement notamment dans les domaines suivantes :

- Tous les aspects de la gestion des entreprises (gestion générale, finances, personnel et commercialisation) en particulier dans les petites et moyennes industries
- Systèmes d'évaluation des coûts
- Mise au point des produits en vue de la production en série
- Techniques de production y compris choix du matériel, organisation des locaux
- Gestion de la production appliquée à la production en série
- Utilisation et maintenance des machines et des outils
- Détermination des essences et classement des grumes et des panneaux
- Techniques spéciales pour le traitement des essences moins bien acceptées sur le plan commercial
- Séchage du bois
- Conservation du bois
- Systèmes intégrés de contrôle de la qualité et production en série
- Prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles
- Procédés, extraction et élimination des déchets dans le respect de l'environnement

- Conditionnement, y compris conception des emballages et choix des matériaux d'emballage.

17. Dans la conjoncture actuelle, les industries doivent être suffisamment souples pour s'adapter rapidement à l'évolution des techniques, des goûts des consommateurs, des marchés, etc. Le profil des spécialistes nécessaires varie évidemment sans cesse. Il va de soi que c'est l'industrie elle-même qui est la mieux placée pour évaluer ses besoins actuels. Quant aux besoins futurs, il est difficile de les prévoir et l'assistance de technologues, de consultants en matière de gestion, de spécialistes de la commercialisation, de scientifiques, etc. extérieurs à l'industrie peut être nécessaire.

18. Les efforts combinés des institutions publiques et privées ainsi que la formation en cours d'emploi par l'industrie et les fournisseurs de matériel peuvent permettre de satisfaire à peu près les besoins en matière de formation à condition que ces institutions soient assez souples pour s'adapter à l'évolution rapide de la situation.

19. Il faudrait améliorer la formation rémunérée en cours d'emploi pour permettre aux employeurs de tirer un bénéfice adéquat de leurs investissements - les stagiaires quittent souvent l'entreprise après la période de formation - et aux stagiaires de voir leurs droits protégés. Par ailleurs, les centres nationaux de formation, les voyages d'études, etc. pourraient être financés en partie par les bénéficiaires au moyen d'un système d'impôt calculé sur les salaires versés par l'industrie. L'industrie devrait être représentée de manière adéquate au Conseil d'administration de ces centres de formation afin de veiller à ce que le programme de formation est bien conforme à ses besoins et à ses priorités réelles. Par exemple, dans certains pays asiatiques, la création de centres de mise au point et de conception de produits a permis de mettre à la disposition des petites et moyennes entreprises des services de consultants en matière de conception de meubles et de mise au point de produits qui seraient autrement trop onéreux pour eux.

20. Il faudrait promouvoir dans les pays en développement diverses formes d'encouragement à la création de petites industries comme les "incubateurs d'affaires" de plus en plus populaires dans les pays avancés.

Normes et contrôle de la qualité

21. L'importance des normes et du contrôle de la qualité pour les produits manufacturés du bois ne saurait être sous-estimée. A la différence de ce qui se passe pour les produits primaires - pour lesquels des normes ont été acceptées il y a longtemps - la qualité est incorporée dans les produits manufacturés, d'où la nécessité d'une technologie appropriée et d'une main-d'oeuvre dûment formée et faisant preuve de conscience professionnelle.

22. Pour les éléments de mobilier, moulages et produits analogues, les normes appliquées dans les échanges sont celles du destinataire. Il existe effectivement des normes pour le mobilier, mais elles sont rarement précisées, sauf dans les travaux sous contrat; l'apparence extérieure et la réputation du fournisseur jouent un rôle assez important. Un moyen d'accroître la réputation des producteurs serait d'établir des normes nationales et un système impartial et sérieux d'essai et d'inspection, conduisant à la délivrance d'un "label de qualité".

23. Les problèmes relatifs aux éléments en bois utilisés dans la menuiserie et la construction sont plus difficiles à résoudre en raison du rôle plus important joué par les barrières non tarifaires. Dans les pays où le bois est utilisé dans la construction, les espèces employées sont des résineux de zones tempérées. Les normes et pratiques courantes y sont généralement limitatives et ne permettent pas de tenir pleinement compte de la résistance plus forte des feuillus tropicaux, ce qui peut en restreindre l'emploi dans la construction. Le recours à la mention "considéré comme répondant aux normes" pourrait être une solution à cet égard. L'ONUDI a contribué à la création du Groupe de travail W18B du CIB ("Résistance des feuillus tropicaux") visant à faire connaître et prendre en considération les intérêts des pays producteurs de feuillus tropicaux. Les normes utilisées sont toujours celles du pays utilisateur final, aussi faudra-t-il former des concepteurs de produits au courant de leurs exigences avant même d'envisager une pénétration de ces marchés. Il va de soi qu'une utilisation accrue des bois d'industrie locaux dans les pays producteurs inspirera confiance aux importateurs potentiels. Pour cela, il conviendrait d'élaborer des codes appropriés et normes connexes pour la conception des produits afin de promouvoir les utilisations dans la construction.

Transport

24. L'industrie de transformation secondaire du bois utilise comme matières premières des produits primaires de bois traités, et parfois des grumes. Toutes ces matières premières proviennent de forêts et/ou de plantations, aussi le coût de leur transport jusqu'aux utilisateurs intermédiaires ou finals influe-t-il sur le coût des produits finals.

25. L'ONUDI a fait une étude générale sur le transport maritime pour évaluer l'ampleur des coûts du transport intérieur et maritime des grumes et des produits primaires, qui atteint en Europe 70 % du prix c.a.f. pour le bois expédié d'Afrique de l'Ouest. Cette étude comparative de la situation dans les principales sous-régions productrices de bois - l'Afrique de l'Ouest et l'Asie du Sud-Est - fait partie de la documentation de base établie pour la Consultation 4/.

26. Pour les marchés d'exportation les meubles sont généralement expédiés en conteneurs; cette formule a augmenté la sécurité des expéditions et réduit les risques de dommages. Le recours à de bonnes pratiques d'emballage est nécessaire pour éviter les risques courants associés à ce type d'expédition et peut aussi constituer un utile instrument de commercialisation. Pour les meubles par éléments, l'usage est de concevoir les éléments et leurs emballages de façon à réduire au minimum la place perdue dans le conteneur.

27. Les pays en développement produisent de plus en plus de carton ondulé à une ou plusieurs couches, qui peut assurer une protection contre les chocs, la compression et les éclats; la pellicule de polyéthylène, qui peut jusqu'à un certain point protéger contre les intempéries, est également courante. Des technologies nouvelles - les films plastiques co-extrudés, par exemple - pourraient néanmoins être adaptées spécialement au transport de meubles par éléments, qui doivent être expédiés puis assemblés dans un autre environnement physique.

4/ Etude sur le transport maritime du bois et des produits du bois, ID/WG.506/2(SPEC), 1990.

28. De nombreux problèmes d'après-vente pourraient être évités grâce à l'utilisation de matériaux et techniques d'emballage appropriés, qu'il est donc essentiel pour les pays exportateurs de bien connaître.

Financement et investissement

29. Les possibilités ne manquent pas pour rendre le système de financement plus efficace, plus transparent et mieux accessible. A cet égard, le problème tient souvent non pas à une pénurie de fonds mais aux conditions requises pour les prêts et crédits.

30. Un goulot d'étranglement peut être dû au manque d'intérêt des investisseurs potentiels et/ou au fait qu'ils ne sont pas encouragés. Les mesures et facteurs ci-après peuvent contribuer à un regain d'intérêt pour l'investissement :

- Evaluation plus rapide et plus transparente des projets d'investissement par les organismes gouvernementaux, les banques et d'autres organisations concernées.
- Elimination de politiques et réglementations pléthoriques et souvent contradictoires. Les services dits "one stop" qui accordent le statut pilote se sont révélés très utiles à cet égard.
- Révision du code d'investissement afin d'y inclure des règles et procédures non équivoques pour le rapatriement des bénéfices des investisseurs étrangers.
- Disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée à tous les niveaux.
- Souplesse dans les arrangements contractuels avec le personnel.
- Investissements publics dans l'infrastructure, les transports et les communications.
- Climat favorable à l'investissement : stabilité sociale et politique de nature à diminuer les risques pour les investisseurs.

De nombreux pays cherchent à accroître tant l'emploi que la valeur ajoutée locale des produits du bois en encourageant la transformation, la préférence à l'exportation des grumes. L'établissement de quotas d'exportation et la fixation de droits trop élevés d'importation risquent de fois d'affecter la rentabilité des industries locales.

Il y a également lieu de mentionner que des distorsions dans les mesures d'incitation risquent de réduire l'efficacité des industries de transformation du bois.

33. A bien des égards, la gestion forestière continue représente un cas particulier et certaines mesures d'incitation pourraient être justifiées sur le plan social et sur celui de l'environnement. Cette justification repose sur le fait qu'une telle gestion constitue un service public car elle contribue à la préservation de la faune et de la flore, à la diversité génétique, etc., ainsi qu'à la conservation des ressources qui représentent des biens utiles sur le plan social mais actuellement difficiles à prendre en considération dans le coût du bois d'industrie.

34. Certains organismes, cherchant à encourager la participation privée dans le développement des industries du bois et des produits du bois, ont convenu d'accorder des aides financières pour les intrants et fins ci-après :

- Intrants de production
- Matériel et moyens techniques
- Services de vulgarisation
- Abattement fiscal au profit des entreprises manufacturières produisant elles-mêmes leurs matières premières
- Suppression ou réduction des droits d'importation pour le matériel et l'équipement nécessaires à la transformation du bois
- Etablissement de mécanismes de crédit
- Pièces détachées
- Elaboration et application de règles de classement des bois d'industrie et application de normes appropriées de production visant à garantir aux utilisateurs finals de produits intermédiaires du bois la qualité voulue de matières premières
- Elimination des droits d'exportation encore appliqués aux produits du bois transformés et au bois brut de certaines espèces, sous réserve de la mise en oeuvre effective d'un programme adéquat de reboisement.

Echanges et marchés

35. Depuis environ 1985 la valeur des échanges de l'OCDE portant sur les meubles et éléments de meubles en bois a considérablement augmenté.

Tableau 2

OCDE : croissance apparente des importations de meubles et leurs parties et pièces détachées, en bois

(CTCI 821)

(en millions de dollars des Etats-Unis)

	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Importations totales de meubles (prix courants)	8 429,1	9 361,0	10 609,6	14 384,9	18 375,8
Indice moyen d'inflation (1983=100)	100,1	105,2	109,9	112,8	116,4
Importations (prix constants 1983)	8 429,1	8 898,2	9 653,9	12 752,6	15 786,8
Taux annuel de croissance (%)		+5,6	+8,5	+32,1	+23,8
Croissance globale, 1983-1987 (%)					87,3
Importations à partir de pays en développement à économie de marché					
Importations aux prix courants	1 114,9	1 399,3	1 661,4	2 202,5	2 990,4
Importations en prix constants 1983	1 114,9	1 330,1	1 511,7	1 968,3	2 569,1
Taux annuel de croissance (%)		+19,3	+13,7	+30,2	+30,5
Croissance globale, 1983-1987 (%)					130,4

Source : Bureau de statistique des Nations Unies/Comtrade Data Base System, Centre du commerce international.

36. Ces statistiques font apparaître un point important : les importations de l'OCDE en provenance de tous les pays ont augmenté de 87 %, alors que pour ses importations en provenance des pays en développement ce taux atteint 130 %. Par conséquent, la part de ces derniers dans les exportations totales vers les principales économies s'accroît.

Tableau 3

Part des pays en développement dans les importations de l'OCDE

portant sur des meubles en bois

(CTCI 821)

(en millions de dollars des Etats-Unis)

Pays/région	Importations totales		Dont : impor- tations en prove- nance des pays en développement		Part des pays en développement dans les impor- tations totales (%)	
	1983	1987	1983	1987	1983	1987
Communauté européenne	4496	9081	117	264	2,6	2,9
Etats-Unis d'Amérique	2044	5057	756	2144	36,9	42,4
Autres grands pays membres de l'OCDE	1872	4189	242	583	12,9	13,9
Total OCDE	8429	18376	1115	2991	13,2	16,3

Source : Bureau de statistique des Nations Unies/Comtrade Data Base System, Centre du commerce international.

37. L'étendue généralement modeste des mesures restrictives dans les principaux pays et régions importateurs comme la CEE (quasi-totale franchise de droits pour les importations de toute origine) ou les Etats-Unis (fixation libre des droits de douane pour les bénéficiaires du Système généralisé de préférences) n'explique ni l'augmentation de la part des pays en développement sur le marché des Etats-Unis, ni sa stagnation en termes relatifs sur les marchés de la CEE.

38. Il semblerait que l'expansion des exportations des pays en développement vers certains marchés de l'OCDE soit freinée moins par un problème d'accès que par divers aspects de la production - rentabilité, fabrication en série, normes de qualité, contrôle de la qualité - et des aspects très importants de la commercialisation - conception des produits, circuits de distribution, etc.

39. Néanmoins, des barrières intérieures pouvant jouer aussi bien pour les producteurs locaux que pour les exportateurs existent dans la majorité des pays développés et des pays en développement.

40. Lorsqu'il s'agit de promouvoir l'utilisation du bois comme matériau de construction et sa commercialisation, la contrainte principale semble être l'attitude des consommateurs et la menace constituée par les produits de remplacement, puissants concurrents de tous les produits du bois, lesquels sont considérés comme demandant beaucoup d'entretien et résistant mal aux intempéries.

41. Une étude de l'American Plywood Association sur les effets du tremblement de terre survenu en Californie le 17 octobre 1989 a montré que les constructions à charpente en bois conformes aux dispositions du code en vigueur ont fait preuve d'une excellente tenue. Outre qu'elle a noté la capacité des bâtiments à charpente en bois à résister aux secousses, l'étude a relevé qu'aucun des bâtiments récents de ce type conformes aux dispositions antisismiques du Uniform Building Code de 1973 (Code uniforme de la construction) n'a semblé avoir été endommagé, alors que des bâtiments en maçonnerie - surtout non renforcés - ont mal résisté du fait de leur poids plus élevé et de leur fragilité.

42. Néanmoins, divers facteurs - barrières législatives, taux plus élevé pour les hypothèques et les primes d'assurance, etc. - pénalisent l'utilisation du bois comme matériau de construction, affectant ainsi sa compétitivité.

43. Par ailleurs, cependant, sur une initiative de la République de Corée, appuyée par des membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), certains produits tropicaux - dont le bois - ont été proposés aux fins de réduction tarifaire dans le cadre des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay, de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). S'il en était convenu ainsi, cela permettrait d'éliminer tous les droits à l'importation sur les bois tropicaux non transformés et d'éliminer, ou de réduire considérablement, les droits sur les produits semi-transformés ou finis, ainsi que d'éliminer les mesures non tarifaires affectant les échanges.

Sensibilisation aux questions d'environnement

44. Le rapport Brandt "North-South: A programme for survival" (Nord-Sud : un programme de survie), publié en 1980, faisait état de l'urgente nécessité du reboisement dans les pays en développement, mais ses appels répétés à une meilleure reconnaissance politique de la crise menaçant des millions de personnes n'ont pas été entendus. Les forêts tropicales disparaissent à

raison de dizaines de milliers de kilomètres carrés par an. Il ressort d'une étude récente que le taux de déboisement des forêts denses tropicales aurait pratiquement doublé au cours des 10 dernières années. On estime que le déboisement des seules forêts denses se chiffre à près de 14 millions d'hectares par an et, si le déboisement des forêts claires progresse à la même cadence, le déboisement total serait de l'ordre de 22 millions d'hectares par an 5/.

45. La FAO estime que le taux annuel de déboisement tropical a augmenté de près de 80 % en 10 ans et représente maintenant 17 millions d'hectares.

46. Parmi les principales causes du déboisement, il faut retenir la transformation de zones boisées en zones de cultures itinérantes, de pâture maigre et d'agriculture faisant appel à des techniques modernes ainsi que l'utilisation du bois comme combustible et une exploitation forestière à des fins commerciales pour ménager des ressources.

47. Le caractère critique de la situation apparaît aux pays en développement à mesure que les gouvernements se rendent compte que le déboisement rapide représente un gaspillage de ressources précieuses et de lourdes pertes économiques. Dans certains cas, les pouvoirs publics ont pris des mesures en interdisant ou en suspendant l'exploitation forestière dans des zones particulièrement vulnérables.

48. Dans certains pays développés, les entreprises privées abattent et reboisent. Toutefois, que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement, on ne peut guère s'attendre à ce que des entreprises privées reboisent des terres appartenant à l'Etat sauf si le droit de coupe est assorti de l'obligation de replanter. Et même là, dans de nombreuses régions tropicales ce système n'a pas donné les résultats attendus à cause du taux élevé d'échecs enregistré dans le remplacement des manquants et de la difficulté d'exercer un contrôle efficace des activités de reboisement.

49. C'est pour ces diverses raisons qu'a été reconnue et officiellement acceptée la notion de gestion forestière assurant un rendement durable, qui implique une coupe limitée à deux ou trois arbres par hectare suivie d'une période de régénération (15-20 ans) jusqu'à la prochaine coupe.

50. Très peu de forêts tropicales sont actuellement gérées dans la perspective d'une productivité durable, mais les pays membres de l'OIBT se sont engagés à appliquer ce mode de gestion d'ici à l'an 2000.

51. Comme les pays développés se rendent maintenant compte qu'il est aussi de leur intérêt de préserver les forêts denses tropicales, on peut espérer une meilleure concertation des efforts.

52. Un certain nombre de gouvernements renforcent actuellement leurs moyens de gestion forestière avec l'aide d'organisations internationales. La Banque mondiale et la Banque asiatique de développement ont des prêts en réserve pour améliorer la gestion forestière dans une douzaine de pays. La plupart de ces prêts ont pour objet d'appuyer les réformes des politiques forestières aussi bien que le renforcement institutionnel.

5/ M. Myers, N. Deforestation Rates in Tropical Forests and their Climatic Implications (Taux de déboisement dans les forêts tropicales et incidences sur le climat), Friends of the Earth, Londres 1989.

53. Désormais manifeste, l'intérêt international pour les forêts tropicales s'est, pour la première fois, accompagné de la volonté de contribuer à l'entretien de ces forêts. Toutefois, de nombreux problèmes subsistent. L'un d'eux tient à la question de savoir quelle part des coûts de gestion forestière durable le bois d'oeuvre peut absorber sans perdre de sa compétitivité par rapport à d'autres matériaux.

54. Une autre question importante est celle de savoir qui exercera le contrôle sur les activités de coupe dans les forêts tropicales gérées dans la perspective du long terme. Compte tenu de l'influence accrue des groupements écologiques parmi les consommateurs, la question de la crédibilité de la gestion des forêts tropicales doit être prise en compte.

55. La préservation des forêts naturelles et le développement d'industries de transformation secondaire ne sont pas des objectifs contradictoires. En fait, toutes les données disponibles indiquent qu'il est possible d'accroître la fabrication de produits du bois tout en préservant les ressources et l'environnement si des mesures appropriées sont prises d'urgence. L'objectif de la présente Consultation est de s'entendre sur ces mesures et sur leur application.

Principales questions à examiner

a) Politiques et stratégie

56. Etant donné le vaste mouvement d'inquiétude que suscite le déboisement, il faut s'attendre à ce que des mesures soient prises au cours des prochaines années pour limiter la production de grumes. L'intervention des pouvoirs publics sera peut-être nécessaire pour réorienter le flux des produits primaires, initialement destinés à l'exportation, vers les industries locales de transformation secondaire afin d'utiliser les ressources plus efficacement en termes de valeur ajoutée.

57. En conséquence, la viabilité de l'industrie du bois dans les pays en développement dépend de leur capacité à produire et à exporter des articles à valeur ajoutée tout en assurant la durabilité des ressources et la vitalité de l'industrie de transformation primaire.

Questions :

- i) Quelles politiques, sur la base de l'expérience de certains pays qui sont passés de l'exportation de grumes à l'exportation de produits transformés, peuvent être considérées comme concluantes et quelles incitations, directes ou indirectes, financières et non financières, ont été utilisées ?
- ii) Quels seraient les mécanismes les plus efficaces pour diffuser des informations sur les succès et les échecs des politiques de développement des industries de transformation primaire et secondaire du bois ?
- iii) Quels investissements dans l'infrastructure seraient nécessaires ?

b) Technologie

58. Dans les pays en développement, l'industrie de transformation secondaire du bois repose sur des petites et moyennes entreprises non spécialisées; ces circonstances jointes à la situation technologique du pays se traduisent par

une faible productivité, des produits de qualité médiocre et le mésusage des matières premières, conditions incompatibles avec la production en série destinée à l'exportation.

59. Il est également urgent de définir ou d'adapter les normes applicables aux marchés intérieur et extérieur.

Questions :

i) Quel niveau technologique serait le plus approprié compte tenu des diverses conditions existant dans les pays en développement et comment devrait-il être déterminé ?

ii) Comment acquérir la technologie susmentionnée ?

60. Pour accroître la disponibilité de matières premières, il ne suffit pas de compter sur les ressources en bois existantes et connues. Il faut aussi tirer meilleur parti des produits de petite dimension, utiliser les résidus et promouvoir les essences peu recherchées.

Questions :

i) Comment peut-on promouvoir l'emploi d'essences peu recherchées aux fins de transformation secondaire et par quelles mesures au niveau :

- des organismes étatiques et para-étatiques
- des forestiers
- des fabricants
- des prescripteurs
- des techniciens
- des consommateurs
- des agents commerciaux ?

ii) Les modèles importés ou la production sous licence offrent-ils des solutions de substitution applicables et appropriées ?

iii) Comment peut-on établir ou adapter des normes pour les marchés intérieur et extérieur ?

iv) Les établissements de recherche-développement représentent-ils un bon moyen d'obtenir et de diffuser les techniques les plus récentes ? Devraient-ils comprendre des bureaux d'étude ?

c) Ressources humaines

61. Les besoins en formation des pays en développement sont immenses, non seulement dans le secteur de la fabrication d'articles en bois, mais aussi dans tous les domaines de la gestion, de la commercialisation et des études techniques.

Questions :

i) Quel type d'établissement de formation associant les secteurs public et privé et de formation en cours d'emploi faudrait-il mettre en place et comment ?

- ii) Comment faut-il financer ces établissements et quel doit être le rôle respectif des secteurs public et privé ?
- iii) Sous quelle forme devrait être assuré l'enseignement technique ?
- iv) En matière de formation, quel mode de collaboration peut-on établir entre pays développés et pays en développement ?

d) Normes et contrôle de la qualité

62. L'importance des normes et du contrôle de la qualité ne saurait être sous-estimée, ni par les exportateurs, ni par les importateurs.

Questions :

- i) L'octroi d'un "label de qualité" à du mobilier produit dans un pays en développement faciliterait-il l'introduction de ce mobilier sur les marchés des pays développés ?
- ii) Quelles mesures faut-il prendre pour faire mieux accepter les produits en bois d'oeuvre provenant de bois durs tropicaux dans les pays en développement et dans les pays développés ?

e) Transport

63. Le transport est un élément relativement important du coût du bois et des produits ayant subi une transformation secondaire.

Questions :

- i) Comment peut-on réduire le coût du transport par voie de terre et de mer ?
- ii) Les pays en développement emploient-ils des techniques de conditionnement efficaces pour minimiser les dommages et abaisser les coûts de transport ? Comment ces techniques peuvent-elles être diffusées ?

f) Questions financières

64. Les institutions de développement et les banques locales constituent en général une source précieuse de renseignements.

65. En ce qui concerne les sources de financement, il existe une liste d'institutions financières internationales. Elle énumère les banques de développement et fournit des renseignements sur les critères d'accès au crédit et sur les moyens de financement disponibles ^{6/}. Les institutions de développement qui sont les principales sources locales de financement sont en général facilement accessibles et connaissent bien l'économie du pays.

^{6/} Division de la promotion des technologies industrielles de l'ONUDI, Manuel des négociations sur les transferts de technologie, chapitre V.7. - annexe.

66. Un nantissement - biens immobiliers, actifs ou garanties personnelles - sera exigé dans tous les cas pour couvrir les risques imprévus et faciliter le recouvrement du crédit. Par ailleurs, des études de faisabilité sont indispensables pour attirer les investissements.

Questions :

- i) Est-il possible de simplifier les mécanismes financiers ?
- ii) Comment peut-on améliorer les moyens dont disposent des pays en développement dans ce domaine ?
- iii) Comment peut-on résoudre le problème des garanties excessives ?

g) Commerce et marché

67. En ce qui concerne l'accès aux marchés extérieurs, on constate une tendance à l'élimination de la plupart des mesures restrictives; les efforts pourraient donc être axés sur une meilleure connaissance de ces marchés et sur l'élimination d'autres obstacles internes, en particulier ceux qui entravent la mise en valeur du bois en tant que matériau de construction.

Questions :

- i) Comment peut-on accroître l'ensemble des connaissances relatives aux marchés potentiels ?
- ii) Quelles mesures faut-il prendre pour que le bois puisse jouer le rôle qui lui revient en tant que matériau de construction (modification des normes, des règlements en matière d'incendie, des primes d'assurance, etc.) ?
- iii) Quels types de campagne de promotion faut-il lancer pour faire connaître au public le rôle du bois d'oeuvre dans la construction et qui doit se charger de ces campagnes ?

Annex

UNIDO financing sources for investment and technology transfer, 1989

MULTINATIONAL INSTITUTIONS

International Development Banks

DEVELOPING COUNTRIES

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC)

1818 H Street N.W.,
Washington D.C. 20433
U.S.A.

Telephone: (202)477-1234-86-290

Telex: ITT 440098

RCA 248423

Cable: CORINTFIN

Shareholders The IFC is an affiliate of the World Bank (128 member countries)

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

All developing member countries.

Sector/sub-sector
coverage

High priority is given to productive private enterprises, but IFC is ready to support mixed enterprises. Main sectors of intervention are manufacturing, mining, tourism, utilities and agro-industry.

Project sponsor

IFC attaches great importance to the extent of sponsor's participation in share capital.

Other

Government agreement is always required.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Minority participation.
Preferably less than 25% of share capital.
Sale of its investments to private investors, if possible local, whenever can be done on satisfactory terms.

Loans

Currencies: usually USD but may be in other major convertible currencies.

Interest rates: vary according to circumstances, risk entailed and prospective return. Generally floating, tied to LIBOR plus spread and front end participation fee.

Maturity: 7 to 12 years

IFC (continued)

Collateral: usually, government guarantee is not required.

Limits: IFC generally provides a maximum of 25% of project cost. Provides normally between USD 1 million and USD 50 million. Can raise funds from other sources. May invest less than USD 1 million in Less Developed Countries.

Commitment fees: usually 1% per annum on undisbursed portion of the loan.

3. COMMENTS

- Not tied to purchase of specific equipment from a specific country.
- IFC always co-finances project.

EUROPEAN INVESTMENT BANK (EIB)

100 Bd. Konrad Adenauer,
L - 2950 Luxembourg

MULTINATIONAL INSTITUTIONS

International Development Banks
EUROPE & ACP

Telephone: 4379-1
Telex: 3530
Telefax: 43.77.04
Cable: BNKEU

Shareholders EEC member countries

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	EEC, ACP States and Mediterranean countries
Sector/sub-sector coverage	<u>For ACP States:</u> public and private sector. Priority is given to productive projects in industry, agro-industry, agriculture, mining, energy, tourism, transport and telecommunications.
Industrial partner	International tender for supply of investment items, at least to EEC member countries and ACP States.
Other	Formal agreement of host country's authorities is required.

2. FINANCING AVAILABLE

Risk capital	<ul style="list-style-type: none">- Minority equity participations of a temporary nature in enterprises and development banks.- Quasi-capital in the form of subordinate loans (repayable after other bank debts) and conditional loans (linked to fulfilment of certain conditions):- Loans to promoters, ACP States and development banks to acquire shareholding in an ACP undertaking. Depending on nature of each project quasi-capital assistance is generally concessionary (often 2% with term of 25 years). Repayments in equal annual instalments. Denominated in ECU but disbursed in EEC currencies. Endorsement of host country's government is required.
Loans	<u>Currency:</u> Loans denominated in ECUs, disbursed in various currencies according to borrower's preferences and Bank's holdings. Loans from EIB's own resources are provided for projects likely to offer an adequate economic return.

EIB (continued)

Interest rates: market rates. For ACP countries, except for projects in the oil sector, rate is automatically reduced by a 3% interest rate subsidy, financed from European Development Fund resources, which will be adjusted where necessary so that interest rate actually borne by borrower is between 5% and 8%.

Maturity: variable, depending on project. Grace period fixed by reference to construction period and funds needed. For industrial projects: 10 to 12 years. For infrastructure projects: 15 to 20 years.

Repayments: equal semi-annual instalments.

Collateral: guarantee of the State is generally required although other first-class guarantees may be considered.

Commitment fee: 1%

Lines of credit

To regional banks and institutions for onlending to projects.

Investment limits

Not exceeding 50% of total investment cost. Minimum scale of project: no definite rule, but if project is considered too small, it may be able to benefit under a global loan by EIB to an ACP State or a national/regional development bank. There are no specific country floor or ceilings, only a total EIB lending limit which, for Lome III, amounts to ECU 1,100 million. Risk capital limit amounts to ECU 600 million.

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Risk capital assistance may be used for financing of specific project preparation and development studies. The loan becomes a grant if the study results are negative.

4. COMMENTS

Funds not tied, not related to purchase of equipment in specific countries. No technical assistance provided by the Bank, but financing of assistance in specific projects. EIB monitors implementation of operations financed.

MULTINATIONAL INSTITUTIONS
REGIONAL DEVELOPMENT BANKS

AFRICA

AFRICAN DEVELOPMENT BANK (AFDB)
01 P.O. Box 1387,
Abidjan 01,
Cote d'Ivoire

Telephone: 32 07 11/32 50 10
Telex: 23717/23263
Cable: AFDEV

Shareholders 50 independant African States and 22 non-regional members

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	All African shareholding countries.
Sector/sub-sector coverage	Both private and public sectors. Not rigidly linked to any specific economic or social sector, but priorities: agriculture, transport, public utilities, industry, mining.
Other	Host government agreement is required in all cases.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Minority participation in banks or other financing institutions.
Loans	<p><u>Currency:</u> Amount expressed in Units of Account, Principal and interests of loans repayable in the currency(ies) disbursed by the Bank.</p> <p>- Loans for specific projects or group of projects, particularly those forming part of a national or regional development programme.</p> <p><u>Interest rates:</u> fixed for the term of the loan.</p> <p><u>Maturity:</u> 12 to 20 years: grace period of up to 5 years.</p> <p><u>Collateral:</u> guarantee of government for all projects.</p> <p><u>Statutory commission:</u> 1% minimum</p> <p><u>Commitment fee:</u> 1% on undisbursed portion of signed loans.</p>

ARAB BANK FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN AFRICA (BADEA)

P.O. Box 2640,
Khartoum,
Sudan

Telephone:
73647/73709/70493
Telefax: 22248/22739
Cable: BADEA

Shareholders Member States of the League of Arab States

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	Non-Arab member countries of the Organization of African Unity (OAU) - only countries which have not recognized Israel.
Sector/sub-sector coverage	Infrastructure, agriculture, industry, energy. Priority to projects allowing to develop Arab investment in Africa. Preference to medium size projects (USD 4 to 5 million) and to regional projects.
Industrial partner	Assistance is not tied to supply of equipment from specific country. Usually international bid in African and Arab countries.
Other	Government agreement is required. Project must be part of countries' development plans. Project must be presented by respective government.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	No
Loans	<u>Currency:</u> mainly USD - <u>Loans to specific development projects</u> <u>Interest rates:</u> <ul style="list-style-type: none">• for agriculture and poorer countries: 2%• other, depending on country and project 4 to 7%

BADEA (continued)

- Loans to development financing institutions

Interest rate: up to 8%

Maturity: 10 to 25 years (average 15), with
3 to 5 years grace

Collateral: Government guarantee required

Investment limits

Maximum USD 10 million or 40% of total cost
of project.

Other

BADEA can give its guarantee to Arab and
African institutions for the obtention of
supplementary credits.

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Financing available for pre-investment studies
as a grant which will be included in the loan
if the project is carried out.

MULTINATIONAL INSTITUTIONS
Regional Development Banks

CENTRAL AFRICA

BANQUE DE DEVELOPPEMENT DES ETATS DE L'AFRIQUE (BDEAC)

P.O. Box 1177,
Brazzaville,
Republique Populaire du Congo

Telephone: 81 02 12
Telex: 5306

Shareholders Cameroon, Congo, Central African Republic, Gabon,
Chad, Equatorial Guinea, Banque des Etats de l'Afrique
Centrale, France, Kuwait, Federal Republic of Germany,
African Development Bank.

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	All African shareholding countries
Sector/sub-sector coverage	Priority to economic integration projects, infrastructure, agriculture, productive sectors.
Project sponsor	Borrower must have secured at least 20% of project's total financing requirements (25% for industrial projects).

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Minority participation. Sale of participation to State or nationals in due time.
Loans	Various currencies. Foreign exchange risk is to be taken by borrower. <u>Interest rates:</u> depending on sectors. - Rural development and basic infrastructure: 5.5 to 8% - Viable infrastructure projects: 7.5 to 11% - Productive and profitable projects: 8.5 to 12% <u>Maturity:</u> Medium-term: 3 to 10 years with a grace period of max. 3 years: Long-term: 11 to 20 years, with a grace period of max. 7 years: Short-term: not available

BDEAC (continued)

	<p><u>Collateral:</u> guarantee of government or of national finance institution.</p> <p><u>Commitment fee:</u> 0.75% on undisbursed portion of signed loans.</p>
Investment limits	<p><u>Minimum:</u> FCFA 100 million (Bank's own commitment)</p> <p><u>Maximum:</u> total investment not to exceed 10% of the Bank's ordinary resources. Specific project: not to exceed 75% of total cost.</p> <p><u>Equity:</u> not to exceed 10% of authorized capital: total equity participation not to exceed 10% of shareholders' funds</p>
Guarantees	<p>For projects totalling less than FCFA 50 million, the Bank can give its guarantee to local development institutions.</p>
Other	<p>Lines of credit to local financial institutions to be on-lent to projects Interest rates: 5.5 to 8.5%</p>

3. COMMENTS

- Co-financing with national finance institutions.
- For private companies, financing request has to be submitted by or via respective government. The Bank can finance small and medium size projects only by lending through local development institutions.

MULTINATIONAL INSTITUTIONS
Regional Development Banks

WEST AFRICA

BANQUE OUEST AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT (BOAD)

68 avenue de la liberation,
P.O. Box 1172,
Lome, Togo

Telephone: 21 59 06
21 42 44
Telex: 5289/5336

Shareholders Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO),
Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Mali, Niger, Senegal,
Togo, France, FRG, European Investment Bank

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

African shareholding States

Sector/sub-sector
coverage

Priority to rural sector, basic infra-
structure, industry.
Favours projects of common interest to
two countries or more.
Public and private sectors

Project sponsor

Financial participation of sponsor is
required.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Maximum 5% of the Bank's shareholders'
funds.
Per project, investment not to exceed
25% of capital.

Loans

Currency: FCFA

Interest rates: 6.25 to 12% p.a.

Maturity: 7 to 15 years, with 1 to 7
years grace

Collateral: guarantee of government
or acceptable finance institution.

Guarantee commission: 1%

Commitment fee: 0.50% on undisbursed
portion of signed loans

BOAD (continued)

Lines of credit

To local finance institutions to be on-lent to projects

Investment limits

Maximum. 10% of Bank's own funds

Minimum: FCFA 20 million

In general max. investment:

- 50% of project cost for industry
 - 80% for infrastructure & rural development
-

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Financing available to pre-investment studies and preparation of project. If project is realized, cost of study incorporated in amount of loan granted by BOAD.

Technical assistance (co-operation with international organizations such as UNDP, FAO, Afdb etc.)

4. COMMENTS

- Co-financing with other finance institutions
- Assistance not tied to supply of equipment from specific country

MULTINATIONAL INSTITUTIONS
REGIONAL DEVELOPMENT BANKS

EAST AFRICA

EAST AFRICAN DEVELOPMENT BANK (EADB)

4, Nile Avenue,
P.O. Box 7128,
Kampala,
Uganda

Telephone: 23 00 21

Telex: 61.074

Cable: EADEV

Shareholders Kenya, Tanzania, Uganda, African Development Bank,
Barclays Bank PLC, Commercial Bank of Africa,
consortium of Yugoslav institutions, Grindlays Bank,
Standard Chartered Bank PLC, PK Banken (Stockholm)

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	Kenya, Tanzania, Uganda
Sector/sub-sector coverage	Preference of regional projects
Other	Respective central Bank's approval is required

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Not to exceed 10% of shareholders funds
Loans	<u>Currency:</u> loans in local currency permitted, but loans are usually provided in foreign currency. Borrower bears foreign exchange risk. <u>Interest rates:</u> <u>Maturity:</u> 8 years
Lines of credit	To local finance institutions to be on-lent to projects.
Investment limits	EADB cannot finance more than 50% of the net assets of any single company and cannot commit more than 15% of its net worth to any single company.

3. COMMENTS

Co-financing with other finance institutions

SOCIETE BELGE D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL (SBI)

63, rue Montoyer,
B - 1040 Bruxelles

Telephone: (02) 230 27 85
Telex: 25 744 snim
Telefax: (02) 230 87 84

Shareholders - Public sector: 67%
- Private minority interest: 33%

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	All countries (industrialized and developing)
Sector/sub-sector coverage	Industry, agriculture, agro-industry, mining and services (commercial, technical, transport etc.)
Industrial partner	Belgian or foreign, Industrial partners are expected to share in the project risk and provide management.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Minority shareholdings with specific agreements insuring sale of equity holdings after reasonable period of time.
Loans (convertible)	<p><u>Currency</u>: usually Belgian Francs or other currencies available on international markets.</p> <p><u>Maturity</u>: 5 to 10 years (grace: 2-4 years)</p> <p><u>Repayment</u>: schedule based on cash flow forecasts</p> <p><u>Rates</u>: - Belgian Franc denominated loans: fixed market rate (revised every fifth year) - other denominations: fixed or floating market rates - political and transfer risk premium: 1% - interest rates on convertible loans or bonds may be <u>reduced</u> by 0.25% to 1%.</p> <p><u>Collateral</u>: appraised on a case by case basis.</p> <p><u>Commitment fee</u>: average: 0.75%</p>

SBI (continued)

Mixed financing

Equity participation and loans

Investment limits

Total SBI investment in any project:

- minimum: FB 10 million
- maximum: FB 60 million (i.e. 5% of SBI's share capital)

Other

- Indirect financing: loans to (usually Belgian) investors to finance their equity participation in a foreign venture.
- extension of guarantees
- Leasing or lease-back operations

3. NON-FINANCIAL SERVICES

- Partner and project identification
- Co-operation agreements with foreign development finance institutions.
- Information and advisory services available to small-and-medium-scale enterprises.

4. COMMENTS

SBI gives preference to projects using Belgian equipment, technology or know-how, or providing inputs useful to the Belgian industry.

DEVELOPMENT FINANCE CORPORATIONS

DENMARK

THE INDUSTRIALIZATION FUND FOR DEVELOPING COUNTRIES (IFU)

Bremerholm 4, DK - 1069
Copenhagen K
P.O. Box 2155, DK - 1016
Copenhagen K

Telephone: (1) 14 25 75
Telefax: (1) 32 25 24
Telex: 15 493
Cable: INVESTFUND

Statute Fund Capital derives from the Danish government:

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	Independent developing countries in Africa, Asia and Latin America with GNPs per capita of maximum USD 3,000 per year.
Sector/sub-sector coverage	<ul style="list-style-type: none">- Agriculture, food and drinks- Chemical products- Metal industries and engineering- Consulting organisations and services- Stone and building industries- Wood, furniture and textiles- Paper and paper products
Industrial partner	Danish technical partner and investor

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Not to exceed 30% of total share capital, not to exceed the Danish partners' holding. Termination of participation: when project has reached a certain financial stability (after 8-10 years). IFU shares are offered for sale (joint venture partners are given right of first refusal).
Loans	<u>Currency:</u> Danish Krone (DKK) <u>Interest rates:</u> related to official Danish discount rate. Fixed for the whole maturity period on the date of approval of the loan. <u>Maturity:</u> 8 to 10 years with a grace period of up to 4 years. <u>Repayment:</u> equal semi-annual instalments
Investment limits	Not to exceed 35% of total investment, nor participation of Danish partner.
Guarantees	Commission: 1% per annum

IFU (continued)

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Pre-investment studies: loans of up to 2 years to Danish firms to study project feasibility.

Project identification and monitoring.

4. COMMENTS

Management and training agreement required from technical partners. Financial grants possible for development and transfer of Danish technical/commercial know-how of very special character to companies in developing countries.

Funds not tied, not related to purchases of equipment in specific countries, including Denmark.

DEVELOPMENT FINANCE CORPORATIONS

FRANCE

CAISSE CENTRALE DE COOPERATION ECONOMIQUE (CCCE)
8/10 Cite du Retiro,
35/37 rue Boissy d'Anglas,
F-75379 Paris Cedex 08

Telephone (1) 42 06 31 51
Telex: 212 632
Cable: CAISCOP

Shareholders French State (100%)

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

Benin, Burkina Faso, Burundi, Cameroon
Central African Republic, Chad, Congo,
Ivory Coast, Gabon, Guinea, Madagascar,
Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Togo,
Zaire:
Dominique, St. Lucia, St. Vincent & Grenadines
Grenada, Guyana, Angola, Cape Verde,
Equatorial Guinea, Cambodia, Ghana, Guinea
Bissau, Liberia, Mauritius, Mozambique, Sao
Tome & Principe, Seychelles, Sierra Leone,
Somalia:
Algeria, Morocco, Tunisia:

Sector/sub-sector
coverage

Priority is given to productive sector, with
emphasis on agro-industry, agriculture and
fishing, electricity and transport. Use of
local raw materials. Favours projects with
technology transfer.

Industrial partner

French technical partner

Other

Agreement of the host government is required
Project must be financially and technically
viable: Project must be in conformity with
beneficiary country's development plan:
Equipment supplies from France, Franc area
or beneficiary country.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Minority participation; temporary, medium
sized projects.

Loans

Currency: Lending in French francs;
reimbursement in FF.

First window

- ordinary concessionary loans. Average 3 to 5%
interest rate over 10 to 20 years, with 5-7 years
grace.

- loans with special conditions. 1.5% over
10 years, 2% afterwards: maximum 30 years with
10 years grace

CCCE (continued)

Second window

- floating market rate loans

Investment limits

Variable, depending on project

3. NON-FINANCIAL SERVICES

- Project identification and preparation
 - Occasionally, provision of technical assistance
 - Training in France of senior management staff of public and semi-public enterprises from eligible developing countries
-

4. COMMENTS

In most cases loans must be guaranteed by the beneficiary State. CCCE has recently been expanding direct lending to private sector, through either private banks or companies. It emphasizes its role in rehabilitation and restructuring of private and public sector enterprises. For financing of private sector projects, PROPARCO, a whole subsidiary of CCCE, has been created in 1977 (see separate fact sheet).

SOCIETE DE PROMOTION ET DE PARTICIPATION POUR LA
COOPERATION ECONOMIQUE (PROPARCO),

5 Cite du Retiro,
35/37 rue Boissy d'Anglas,
F-75379 Paris Cedex 08

Telephone: (1) 42. 06.31.31

Telex: 212 632

Cable: CAISCOP

Shareholders: CCCE (100%)

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

Benin, Burkina Faso, Burundi, Cameroon
Central African Republic, Chad, Congo,
Ivory Coast, Gabon, Guinea, Madagascar,
Mali, Mauritania, Niger, Senegal, Togo,
Zaire:
Dominique, St. Lucia, St. Vincent &
Grenadines, Grenada, Guyana, Angola,
Cape Verde, Equatorial Guinea, Gambia,
Ghana, Guinea Bissau, Liberia, Mauritius,
Mozambique, Sao Tome & Principe, Seychelle
Sierra Leone, Somalia:
Algeria, Morocco, Tunisia:

Sector/sub-sector
coverage

All productive sectors, but priority to
export oriented sectors or sectors with
high value added, mainly agro-industry,
metal industry, services and hotels.

Industrial partner

French technical partner and French
investor are generally required.

Other

Project must be feasible from an economic
point of view. Project must be in
conformity with beneficiary country's
general policy.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity or Convertible Bond

Participation in medium-sized enterprises.
Temporary and minority.

Loans

Loans are provided by the CCCE if
necessary and can also be supported by
PROPARCO (shareholders loans).

Investment limits

5 to 20% of capital according to size of
project, but never more than FF 3 million.

Other

PROPARCO can facilitate access to CCCE
financing as well as to other sources of
financing from French and African
commercial banks.

PROPARCO (continued)

3. NON-FINANCIAL SERVICES

- improving feasibility studies
- analyzing and measuring the different project risks
- formulating sound and operational joint venture agreements.

DEUTSCHE FINANZIERUNGSGESELLSCHAFT FÜR BETEILIGUNGEN
IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN GmbH (DEG)
Belvederestrasse 40,
Postfach 45 03 40,
D.- 5000 Köln 41
(Müngersdorf)

Telephone: (0221) 49 861
Telex: 8 881 949/8 883 470
Telefax: (0221) 49 86 290
Cable: DEUTSCHGES KOLN

Shareholders: Federal Republic of Germany (100%)

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	All developing countries
Sector/sub-sector coverage	No restrictions. Public/private
Industrial partner	- German companies as technical and financial joint venture partners. - Companies from other EEC countries if only way of implementing project.
Other	Technical partners should take significant equity participation, provide know-how, offer reliable technologies and competitive advantages supply qualified personnel and have adequate planning and supervision capacities.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Minority only. Generally, maximum 15 years; in due course, sale at the full asset value to nationals.
Loans	<u>Currency:</u> DM only <u>1. Basic Programme</u> <u>Interest rates:</u> adjusted to market rates for comparable loans, taking into account refinancing as well as foreign exchange provisions and tax incidence in the country of investment. <u>Maturity:</u> up to 12 years with a grace period of up to 4 years, depending on sector/country. <u>Commitment fees:</u> 1.5% per annum on the loan amount not disbursed. <u>Collateral:</u> - bank guarantee (local or regional bank) - first mortgage on physical assets

DEG (continued)

2. Programme for medium-sized enterprises
(with turnover of German partner of up
to DM 300 million)

Interest rates: basic DEG rates reduced by
up to 1.5% per annum.

Maturity: up to 12 years with a grace period
of up to 3 years.

Collateral: not needed.

3. Programme for promotion of handicraft and
small industry (with a turnover of German
partner of up to DM 10 million & up to 50
employees)

Interest rates: basic DEG rates reduced by
at least 1.5% per annum.

Maturity: up to 12 years with a grace
period of up to 3 years.

Investment limits: up to DM 300 000.
Presence of local partner is not a condition.
financial participation of industrial
partner is not always necessary.

Collateral: not needed

Investment limits

General business guidelines. Generally
minimum DM 300 000

3. COMMENTS

- Projects must contribute to country's
economic development.

KREDITANSTALT FUR WIEDERAUFBAU (KfW)
Palmengartenstrasse 5-9,
Postfach 11 11 41,
D 6000 Frankfurt/Main 11

Telephone: (069) 7431-0

Telex: 41 13 52

Cable: KREDITANSTALT

Shareholders: Federal Government of Germany (80%)
Lander (Federal States) (20%)

-
1. ELIGIBILITY CRITERIA (referring to loans/grants under capital aid)
- Geographical coverage More than 90 developing countries have received capital aid.
- Sector/sub-sector coverage Emphasis is placed on: agriculture, economic and social infrastructure, industry.
-
2. FINANCING AVAILABLE (referring to loans/grants under capital aid)
- Equity No
- Loans Currency: Deutsche Mark (DM)
Interest Rates: for loans under capital aid: 0.75% to 4.5%
- Special Programmes:
1. Technology Programme: under this programme, small and medium-sized German companies are given loans on very favourable terms and conditions for the application of new technologies in joint ventures with partners in developing countries. New technologies means production processes and products which so far have not been introduced or manufactured in the developing country.
- Projects must contribute to development of country. Loans of up to 50% of financing of German companies.
- Amount: up to DM 2 500 000
- Interest rates: 1% p.a. during grace period: 2.5% following years.
- Maturity: up to 15 years with a 5 year grace.
- Collateral: security is not normally required for the loans.

KfW (continued)

Loan repayment: may be renounced under special circumstances.

For additional necessary investigations a preparatory loan with even more favourable conditions can be granted.

2. Subsidiary Programme (for the establishment and expansion of German enterprises in developing countries). Loans granted to small and medium German enterprises for
- direct investment in specific projects
 - financing of pre-investment studies

Amount: up to DM 2 500 000

Interest rates: 2.5% to 3.5%

Maturity: up to 15 years with 5 years grace.

Collateral: in principle, by pledge or mortgage: exceptionally other normal banking securities are accepted.

Non-reimbursable grants

(for Least Developed Countries)

Other

- As a rule contracts to be financed from capital aid are subject to public bidding. In order to ensure that the utilization of funds is consonant with the aims of German development policy the principles of international competition are adhered to. The Federal Government can decide that the supplies and services are tied to German firms.
- Application for capital aid must be submitted by the developing countries' governments to Federal government which transmits to KfW.

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Project-orientated manpower and technical assistance are made available.

DEVELOPMENT FINANCE CORPORATIONS

NETHERLANDS FINANCE COMPANY FOR DEVELOPING COUNTRIES (FMO)

NETHERLANDS

Nassaulaan 25,
POB 85899,
8508 CN The Hague,
Netherlands

Telephone: (070) 61 42 01

Telex: 33042 nefmo nl

Shareholders

State of the Netherlands: 51%
140 private Dutch shareholders: 49%

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

All developing countries (some countries may not be eligible for practical reasons or for reasons that have to do with the Dutch Government's policy on development and co-operation).

Sector/sub-sector coverage

All sector except purely trading activities or investments which are primarily of an infrastructural nature.

Project sponsor

Preference is given to local sponsors with a good track record and making a significant financial commitment.

Industrial partner

Substantial interest in the investment.

Other

Project should be viable with high development value.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Yes

Loans

Currency: Dutch guilders (Hfl)

Terms and conditions

Interest: rates must allow a suitable margin above the rate of interest FMO has to pay for funds raised on the capital market.

Maturity: normally 5 to 15 years

Collateral: adequate security needs to be provided

One-time upfront loan fee: 1.5%

In exceptional circumstances, financial aid on concessionary terms can be made available, i.e. loans on more favourable terms than those on the capital markets or subsidies for technical assistance can be provided for the purpose of ensuring know-how transfer, management assistance and training of local personnel.

FMO (continued)

Investment limits

- Equity capital provided should preferably not exceed 25% of total equity
 - Total financial interest: minimum Hfl 500 000 and more than 10% of total: maximum Hfl 10 to 20 million and less than 50% of total.
-

3. NON-FINANCIAL SERVICES

- Feasibility studies: contribution of up to 50% of study costs is possible under certain conditions.
 - FMO can assist projects in identifying management staff.
-

4. COMMENTS

- No obligation to spend funds provided in the Netherlands
- Loans and equity participation only as supplementary financing to normal sources of investment or loan capital.
- Shares paid up in local currency: grants either in Dutch guilders or local currency.

DEVELOPMENT FINANCE CORPORATIONS

UNITED KINGDOM

COMMONWEALTH DEVELOPMENT CORPORATION (CDC)

33 Hill Street,
London W1A 3AR
United Kingdom

Telephone: (1) 629 84 84

Telex: 21431 - 25849

Telefax: (1) 493 80 27

Statute

U.K. Statutory Corporation

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

British dependent territories and, with Ministerial approval, any Commonwealth or developing country. Eligible non-Commonwealth countries including Cameroon, Ethiopia, Cote d'Ivoire, Liberia, Rwanda, Sudan and Zaire.

Sector/sub-sector coverage

- Primary production and processing. Renewable natural resources - agriculture, aquaculture, ranching, forestry and minerals together with allied processing plants.
- Basic development. Generation of power, water supply and transport.
- Industry Factories, industrial and port development, hotels.
- Finance companies. Development finance companies, mortgage finance companies, leasing companies, agricultural credit organisations.

Preference is also given to projects which generate foreign exchange, encourage savings and assist credit formation, create local job opportunities, foster management capability and spread technical knowledge, contribute to greater income equality inside the developing countries.

Industrial partner

No specific requirements but CDC is particularly interested in participating in projects with British companies.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Yes

Loans

Currency: mainly pound sterling

Terms and conditions:

Interest rates: equal to, or lower than, World Bank/IFC rates

Maturity: 7 to 20 years

CDC (continued)

Collateral: charge on project assets

Guarantee commission

Commitment fees: depends on draw-down schedule

Investment limits

Minimum: usually £ 1 million but can be as low as £ 250 000 for private sector projects.

Other

Funds are not normally tied but projects are required to ensure that British suppliers are treated on equal opportunity basis.

3. NON-FINANCIAL SERVICE

CDC may undertake corporate management in the initial project stages in certain areas, especially large-scale agricultural estates, financial development institutions and building societies.

PRIVATE FINANCE INSTITUTIONS
INVESTMENT COMPANIES

AFRICA

EDESA S.A. (Economic Development for Equatorial and Southern Africa)

Kreuzstrasse 26,
P.O. box 490,
8034 Zurich, Switzerland

Telephone: (01) 252 18 95
Telex: 813.315
Telefax: (01) 252.47.75
Cable: EDESA

Shareholders About 25 banks and industrial groups

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage

Independent developing countries and adjacent islands south of the Sahara and north of South Africa.

Sector/sub-sector coverage

Priority is given to productive sectors, no other restrictions.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity

Minority share participation.

Loans

Currencies: usually USD, DM, SFR, £ or local currencies in specific cases.

Interest: commercial rates

Maturity: medium and long term

Collateral: loans must be secured by government or local banks

Commitment fee: payable on undrawn portion of the loan (on average 1%)

Syndications

EDESA can organize complementary financing for a specific project.

Investment limits

Generally, maximum USD 1 million

3. COMMENTS

Government's agreement is required.
Loans not tied to supply of equipment from any specific country.

**SIFIDA INVESTMENT COMPANY (Societe Internationale Financiere
pour les Investissements et le Developpement en Afrique)**

8c, Avenue de Champel,
P.O. Box 396,
CH 1211 Geneva 12
Switzerland

Telephone: (022) 47 60 00
Telex: 422.047
Telefax: (022) 46.21.61
Cable SIFIDA

Shareholders 130 major banks and industrial groups: African Development
Bank, International Finance Corporation

1. ELIGIBILITY CRITERIA

Geographical coverage	All independent African developing countries;
Sector/sub-sector coverage	Priority is given to productive sectors, especially in agro-industry, manufacturing, tourism, export oriented projects, using local raw materials. Preference to private sector, but public sector not excluded for viable projects.
Industrial partner	Industrial partner is expected to take meaningful cash equity share in the project and have a proven record of successful management of similar ventures.

2. FINANCING AVAILABLE

Equity	Minority share participation to supplement loan financing in selected cases. Termination of participation: in due course, participation is expected to be sold to nationals of host country at mutually acceptable terms.
Loans	<u>Currencies:</u> usually USD, DM, FF or ECU; other currencies possible. <u>- Medium or long-term loans</u> <u>Interest rates:</u> either fixed for entire duration of the loan or floating, reviewed every 6 months. Calculated by reference to London inter-bank offered rate (LIBOR). Margin variable depending on project and country risk (usually between 1 and 3%). <u>Duration:</u> 5 to 10 years. Will depend upon cash-flow needs and include a grace period of 1 to 3 years.

SIFIDA (continued)

Repayment: usually in equal semi-annual instalments.

Collateral: depending on nature of project and sponsors, loan must be secured either by prime bank or any other acceptable entity, by government or on the company's assets. (external retention accounts, for instance).

Commitment fee: payable on undrawn portion of the loan (on average 1%)

- Short-term loans:

Up to 5 years, also available. Floating interest basis as above.

Collateral by prime bank or government guarantee.

Syndications

SIFIDA can organize complementary financing for a specific project, using the financial resources of its shareholder banks. Conditions are normally based upon those of the international euro-currency market for the country concerned.

Investment limits

Maximum 10% of SIFIDA's shareholders' funds (about USD 2.2 million per project): not to exceed 50% of total cost of any one project. Balance of loan requirements can be raised by SIFIDA in cooperation with its shareholders.

Minimum: SIFIDA's total investment usually not below USD 300 000 to 500 000 per project.

Other

Barter, forfaiting, leasing, prefinancing of exports, can be considered.

3. NON-FINANCIAL SERVICES

Full range of pre-investment, project feasibility and evaluation consultancy services available through SIFIDA Advisory Unit at agreed terms.

4. COMMENTS

- a) SIFIDA usually attends board meetings as director (equity) or observer (loans).
- b) Participation subject to obtaining the relevant protection status under respective investment codes.
- c) Funds not tied, not related to purchases of equipment in any specific countries.