NATIONS UNIES

TD

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

Distr.
GENERALE

TD/B/WG.4/6
23 août 1993

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT
Groupe de travail spécial sur l'expansion des débouchés commerciaux des pays en développement
Deuxième session
Genève, 4 octobre 1993
Point 3 c) de l'ordre du jour provisoire

EXAMEN DE QUESTIONS DECOULANT DU PROGRAMME DE TRAVAIL DU GROUPE DE TRAVAIL SPECIAL

c) Débouchés commerciaux (mesures de protection de l'environnement, politiques d'ajustement structurel, pratiques commerciales restrictives)

Rapport du secrétariat de la CNUCED

TABLE DES MATIERES

Chapitre			Paragraphes
	Introduction		1 - 2
I.	Protection de l'environnement et débouchés commerciaux		3 - 35
	A.	L'écoconsumérisme	9 - 12
	B.	Incidences de la réglementation en matière d'environnement sur les débouchés commerciaux des pays en développement	13 - 16
	C.	Stratégies d'adaptation des pays en développement	17 - 20
	D.	Eco-étiquetage et débouchés commerciaux	21 - 27
	E.	Conclusions et recommandations	28 - 35

GE.93-53018 (F)

TABLE DES MATIERES (suite)

Chapitre		Paragraphes
II.	Politiques d'ajustement structurel et débouchés à l'exportation des pays en développement	36 - 84
	A. Vue d'ensemble des programmes de soutien mis en oeuvre par les pays développés à économie de marché dans le secteur industriel et dans le domaine del'emploi	37 - 40
	B. Le rôle des politiques de soutien des pays développés dans le processus d'ajustement et leurs incidences sur les débouchés à l'exportation des pays en développement	41 - 68
	a) Programmes d'appui sectoriel	46 - 47
	b) Programmes de soutien à la R-D	48 - 51
	c) Politiques de développement régional	52 - 54
	d) Programmes de soutien à l'emploi et à la formation	55 - 64
	e) Aide à l'investissement étranger privé dans les pays en développement	65 - 67
	f) Nécessité d'une aide "positive" à l'ajustement	68
	C. Les politiques d'ajustement structurel dans les pays en développement et leurs incidences sur les débouchés à l'exportation des pays en développement jouant le rôle de partenaires commerciaux	69 - 74
	D. Le changement structurel dans les pays d'Europe centrale et orientale en transition et les débouchés ouverts aux pays en développement	75 - 82
	E. Conclusions	83 - 84

TABLE DES MATIERES (suite)

Chapitre		Paragraphes
III.	Pratiques commerciales restrictives	85 - 105
	A. Structures de marché ou comportements anticoncurrentiels sur les marchés des pays développés	86 - 94
	B. Structures de marché ou comportements anticoncurrentiels dans les pays en développement	95 - 98
	C. Politiques visant à contrôler les pratiques commerciales restrictives qui nuisent aux possibilités d'échanges commerciaux	99 - 105

INTRODUCTION

1. Le Groupe de travail spécial sur l'expansion des débouchés commerciaux des pays en développement a pour tâche principale d'"analyser les perspectives, et examiner les moyens, d'une expansion des débouchés commerciaux des pays en développement en vue de la diversification et de l'accroissement de leur capacité de produire pour l'exportation et de l'élargissement et l'amélioration de leurs débouchés à l'exportation" 1/.

2. Aux termes du programme de travail qu'il a adopté à sa première session, le Groupe "analysera les perspectives et examinera les moyens d'accroître la capacité des pays en développement de produire pour l'exportation et d'améliorer leurs débouchés à l'exportation, en vue de formuler des recommandations aux fins d'application aux niveaux national et international" 2/. Cette analyse doit être effectuée "à partir d'exposés nationaux, des travaux d'autres organes de la CNUCED, d'études du secrétariat et de contributions d'organisations et d'institutions régionales et internationales compétentes, ainsi que d'organisations non gouvernementales, d'experts, de théoriciens, de chercheurs et d'universitaires" 3/. Ces contributions seront examinées à la deuxième session ainsi qu'à la troisième, qui doit avoir lieu en décembre 1993. La quatrième et dernière session se tiendra en principe en 1994, avant la session de printemps du Conseil. Compte tenu de l'ordre du jour provisoire de la deuxième session, le présent rapport est consacré à l'étude de trois catégories de mesures influant sur les débouchés commerciaux : les mesures de protection de l'environnement, les politiques d'ajustement structurel et les pratiques commerciales restrictives.

I. PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT ET DEBOUCHES COMMERCIAUX

3. Pour élargir leurs débouchés commerciaux, les pays en développement doivent s'employer à atténuer les effets négatifs des règles, mesures et normes en matière d'environnement sur leurs exportations, et partir à la conquête de nouveaux marchés grâce à la promotion de produits écologiques. Dans ce chapitre, nous verrons comment les mesures de protection du milieu peuvent soit entraver, soit favoriser leur commerce. Nous mettrons l'accent sur le rôle de l'emballage et, surtout, de l'éco-étiquetage, en tant que moyen de promouvoir les produits "écocompatibles" des pays en développement.

4. Ces pays craignent que les règles et normes en matière d'environnement restreignent leurs débouchés en amoindrissant la compétitivité de leurs exportations, voire en les empêchant de vendre sur certains marchés. Les exportateurs doivent, avant toute chose, étudier les coûts qu'entraîne le respect de la réglementation en vigueur sur les principaux marchés, ainsi que les avantages qui peuvent en découler.

5. A ce sujet, les pays en développement pourraient examiner les effets statiques et dynamiques des mesures de protection de l'environnement sur leur compétitivité. Les caractéristiques écologiques des produits, outre le prix et la qualité, influent de plus en plus sur la demande. Quand la demande évolue, ceux qui réagissent tout de suite sont bien placés pour conquérir une part du marché, et leur expérience précoce de l'"écoproduction" leur confère un avantage supplémentaire. Il est donc important de bien choisir son moment pour procéder aux investissements - parfois très lourds au départ - qui sont nécessaires afin d'acquérir un net avantage concurrentiel à long terme.

6. Parmi les mesures de protection de l'environnement pouvant influer sur les débouchés des pays en développement, il faut citer en particulier les règles et normes en matière d'éco-étiquetage et d'emballage. Dans les pays importateurs, en particulier les pays développés, les produits ne remplissant pas les conditions requises pour obtenir une éco-étiquette risquent de ne pas avoir la faveur des consommateurs soucieux de ménager le milieu. Mais s'ils parviennent à prouver que leurs produits sont écologiques, les pays en développement peuvent acquérir un avantage sur le marché. Bien que de nombreuses règles en matière d'emballage aient été établies principalement dans l'optique des pays développés, compte tenu en particulier du problème de l'élimination et de la gestion des déchets urbains, les pays en développement exportateurs peuvent prendre des "créneaux" sur le marché en démontrant que leurs matériaux d'emballage ne nuisent pas à l'environnement.

7. Certains pays en développement, comme l'Inde, la République de Corée et Singapour, ont déjà créé leur propre système d'éco-étiquetage et d'autres, tel le Brésil, envisagent de faire de même. Ces systèmes sont généralement conçus sur le modèle des régimes en vigueur dans le monde développé, les critères étant ensuite adaptés aux besoins particuliers du pays considéré. Bien que l'éco-étiquetage vise le marché intérieur, on espère qu'il contribuera aussi à améliorer "l'image écologique" des produits d'exportation et, partant, constituera un atout commercial.

8. La demande de produits écocompatibles va croissant 4/. Des études de marché ont en outre montré que la demande de services écologiques (comme

le lavage des couches non jetables) était elle aussi appelée à progresser. D'après la Société financière internationale, la demande de tels biens et services pourrait doubler, passant de 300 milliards de dollars au début des années 90 à 600 milliards en l'an 2000 5/.

A. L'écoconsumérisme

9. L'écoconsumérisme ou "consumérisme vert" peut permettre aux producteurs et aux détaillants de conquérir la clientèle de consommateurs soucieux de ménager l'environnement. Des enquêtes indiquent que les consommateurs attachent de plus en plus d'importance aux qualités écologiques des produits. Dans certains pays développés, une partie de la population est prête à payer plus cher pour des produits écocompatibles 6/. La réglementation en matière d'environnement offre également de nouveaux débouchés aux petites et moyennes entreprises qui proposent des techniques et des produits novateurs et écologiques 7/. Les pays en développement pourraient profiter de cette tendance pour promouvoir leurs techniques et produits "verts". Il faut cependant bien voir que, pour le moment, ces produits n'ont la préférence que s'ils présentent aussi d'autres avantages - meilleure qualité, plus grande efficacité, facilité d'emploi, etc. - et que la majorité des consommateurs n'est apparemment pas disposée à les payer beaucoup plus cher que les autres 8/.

10. La mode des vêtements "naturels" ou écologiques peut être profitable aux pays en développement. D'après une étude de marché, les ventes d'écovêtements devraient quadrupler, passant de 20 millions de dollars en 1992 à 80 millions en 1996 9/.

11. D'une façon générale, on distingue deux types de consommateurs : les particuliers et les gros acheteurs qui opèrent pour le compte d'entreprises commerciales, d'institutions et d'organismes publics. Les particuliers demandent des renseignements clairs et fiables au sujet des effets d'un produit sur l'environnement. L'éco-étiquetage est destiné à guider objectivement le choix des consommateurs. Dans certains cas, des marques connues peuvent également inspirer confiance aux consommateurs soucieux de la protection de l'environnement.

12. Pour certaines catégories de produits, les principaux clients sont de grosses entreprises et des organismes publics. Les programmes visant à encourager l'écoconsumérisme ne porteront donc pleinement leurs fruits que si l'on incite aussi cette clientèle à s'informer des qualités écologiques des biens et services fournis.

B. Incidences de la réglementation en matière d'environnement sur les débouchés commerciaux des pays en développement

13. Les pays développés recourent de plus en plus à des "mesures concernant les produits" pour protéger l'environnement 10/. Par exemple, certains ont établi des listes de substances à limiter ou supprimer en priorité. Le but est de favoriser le remplacement de produits néfastes à l'environnement par des produits naturels, et d'encourager la mise au point d'autres produits et substances jugés moins polluants. Les pays en développement pourraient en tirer avantage sur le plan commercial.

14. Les mesures écologiques concernant les produits risquent cependant aussi de constituer un obstacle aux exportations du tiers monde pour trois raisons principales. Premièrement, les pays en développement étant rarement associés à leur élaboration, ils possèdent très peu de renseignements sur ces mesures. En outre, comme ils sont peu rompus aux démarches administratives et aux essais nécessaires pour faire agréer un produit, des mesures telles que l'éco-étiquetage peuvent les mettre dans l'embarras. Deuxièmement, la réglementation visant généralement à résoudre des problèmes écologiques locaux (comme la gestion des déchets), les directives en matière d'emballage conçues dans cette perspective peuvent ne pas être jugées hautement prioritaires par les pays en développement. Pour conserver leurs parts de marché, ces pays doivent toutefois se conformer à des normes et tenir compte de préoccupations qui n'ont pas cours chez eux. L'adaptation aux règles en vigueur sur les marchés étrangers peut coûter très cher aux exportateurs, s'ils sont les seuls à en supporter le coût. Lorsque les normes diffèrent nettement d'un marché d'exportation à l'autre, les difficultés s'en trouvent multipliées. Troisièmement, si les pays en développement doivent importer des techniques de production écologiques des pays développés, cela peut entraîner de grosses dépenses grevant lourdement leurs maigres ressources.

15. Quelques exemples de mesures conçues dans l'optique de la protection de l'environnement aideront à y voir plus clair. L'emballage revêt une importance particulière. Les règles édictées dans ce domaine valent pour la plupart des exportations des pays en développement. Elles visent généralement des objectifs précis : réduction de la pollution à la source, recyclage, réutilisation, élimination simplifiée, économie d'énergie et limitation de la pollution au stade de la fabrication 11/. Cela pose un double problème aux pays en développement :

- Premièrement, leurs matériaux d'emballage risquent de ne pas être considérés comme recyclables sur leurs divers marchés d'exportation. Il peut s'agir de matériaux qui ne sont pas utilisés communément pour l'emballage dans les pays développés (comme le bois et le jute), et qui ne figurent pas sur la liste des matériaux autorisés - même s'ils sont en fait beaucoup moins nocifs pour l'environnement que ceux qui sont fabriqués dans les pays industrialisés;

- Deuxièmement, les exportateurs peuvent être tenus d'apposer un logo sur les matériaux d'emballage, les produits ne portant pas ce signe risquant de ne plus être acceptés par les détaillants dans certains pays. L'emploi d'un logo peut exiger le paiement d'une taxe, d'où un alourdissement des coûts.

16. L'éco-étiquetage de produits destinés avant tout aux marchés d'exportation peut aussi avoir des répercussions sur le commerce des pays en développement. Aujourd'hui, peu de produits exportés par ces pays portent des éco-étiquettes, et d'après des constatations empiriques faites pour quelques produits, il semble que l'éco-étiquetage puisse constituer une entrave au commerce. Cela tient à ce que les critères et les seuils ont souvent été fixés dans une optique nationale étroite, sans tenir compte des avantages écologiques des procédés mis en oeuvre dans les pays en développement 12/. Bien que les textiles ne fassent encore l'objet d'aucun éco-étiquetage,

l'industrie allemande étudie la possibilité d'adopter deux marques "vertes" dans ce secteur 13/ : l'une pour les produits ("MST"), et l'autre pour les procédés ("MUT") 14/. Le projet de liste de critères pour l'attribution de la "MST" précise que les textiles portant cette marque ne doivent pas contenir certains produits chimiques normalement utilisés dans les pays en développement pour la teinture et l'apprêtage 15/. Les teintures naturelles ne sont pas pour autant considérées comme écologiques, même si elles ménagent davantage l'environnement 16/. Au début, les produits chimiques ou techniques à utiliser pour pouvoir obtenir la marque devront parfois être importés par les pays en développement qui risquent d'avoir du mal à se conformer aux critères et à effectuer les essais correspondants. On compte qu'à la longue les normes écologiques deviendront plus strictes; certaines substances qui ne sont pas encore prises en considération seront réglementées et les éconormes en matière de transformation prendront une importance croissante.

C. Stratégies d'adaptation des pays en développement

17. Les pays en développement ont d'abord besoin de renseignements sur les normes écologiques en vigueur sur leurs principaux marchés. Ils peuvent ensuite prendre des mesures pour encourager les producteurs et les exportateurs à adopter des procédés et des produits ménageant l'environnement. Si l'observation des normes se révèle coûteuse et nuit à la compétitivité, les pays en développement peuvent demander à bénéficier de dérogations totales ou partielles d'une durée déterminée 17/. Quand les spécialistes ont des avis divergents sur tel ou tel point, ces pays doivent pouvoir faire entendre leur voix au sein d'un organe approprié avant l'établissement de règles et de normes 18/.

18. Les acheteurs et les gouvernements des pays développés peuvent aider les pays en développement à se conformer aux normes écologiques. Par exemple, en novembre 1990, l'Allemagne a interdit l'emploi de pentachlorophénol (PCP) pour la fabrication d'articles en cuir. Ce produit chimique étant largement utilisé en Inde pour le tannage, les exportations indiennes de cuir vers l'Allemagne risquaient d'en pâtir. Il était difficile aux producteurs indiens de se conformer à la norme à cause, en particulier, de l'insuffisance des installations d'essai. Des propositions ont été faites dans le cadre du projet d'exportation indo-allemand (parrainé conjointement par les Gouvernements indien et allemand et d'autres organisations) en vue d'améliorer ces installations. Ce projet comportait le transfert de techniques, la fourniture de matériel d'essai et l'organisation de campagnes nationales d'information sur les produits pouvant remplacer le PCP. Il a fallu plus de deux ans à l'industrie indienne du cuir pour s'adapter aux normes 19/.

19. D'autres observations générales peuvent être formulées sur les stratégies d'adaptation des pays en développement aux éconormes en vigueur sur leurs principaux marchés d'exportation. Normalement, l'accès à l'information est plus facile quand les producteurs sont en contact direct avec les acheteurs qui peuvent alors leur fournir une assistance technique et autre.

20. Les gouvernements pourraient donc favoriser la coordination entre les acheteurs et les producteurs de façon à accélérer la diffusion d'informations

sur les normes et règles en matière d'environnement et à faciliter le respect de ces instruments 20/. Les grossistes et les acheteurs de produits en vrac, qui transmettent les mouvements du marché en tant qu'intermédiaires entre les détaillants et les producteurs, portent un vif intérêt aux produits écocompatibles qu'ils n'hésitent pas à acheter et à stocker; dans certains cas, ils communiquent même des renseignements aux producteurs lors de séminaires et de réunions 21/. Cette recommandation revêt encore plus d'importance pour les petits producteurs qui sont rarement en contact direct avec les acheteurs et qui ont beaucoup de mal à observer les normes écologiques car ils peuvent difficilement faire des essais, obtenir des renseignements et se procurer des matières premières écocompatibles (comme les teintures dans le cas des textiles).

D. Eco-étiquetage et débouchés commerciaux

21. Les importateurs peuvent, en principe, participer aux programmes d'éco-étiquetage. Dans la pratique, cependant, les produits nationaux et les produits étrangers sont parfois traités fort différemment. Il y a à cela plusieurs raisons, mais les difficultés pourraient être évitées si les importateurs étaient représentés lors de l'établissement des critères et des seuils, car bien souvent on ne prend en considération que les problèmes écologiques locaux.

22. Les pays en développement pourraient, entre autres, créer leurs propres systèmes d'éco-étiquetage. Cela encouragerait leur industrie à faire connaître les caractéristiques écologiques de ses produits et améliorerait ainsi l'image de ces derniers sur les principaux marchés d'exportation. L'expérience montre que la mise en place de systèmes d'éco-étiquetage est moins coûteuse dans les pays en développement que dans les pays développés.

23. La République de Corée, par exemple, s'est épargné la peine de faire des recherches en laboratoire pour fixer les principaux critères d'éco-étiquetage applicables à l'échelon national : elle s'est contentée de les reprendre des systèmes allemand ("Ange bleu"), japonais (écomarque) et canadien (ECP) et de les adapter. Les dépenses ont donc été limitées aux frais entraînés par l'organisation de réunions avec les comités et sous-comités d'auto-étiquetage respectifs. On s'est inspiré des systèmes en vigueur dans les pays de l'OCDE, mais la formule retenue est plus proche du régime japonais que du régime allemand. Ainsi, le nombre d'entreprises qui peuvent obtenir une écomarque dans chaque catégorie de produits n'est pas limité; toutes les entreprises satisfaisant aux critères se voient attribuer la marque. En revanche, dans le système allemand et surtout dans les systèmes français et canadien, les critères sont tels que 20 % seulement des entreprises (les plus "à la page" du point de vue écologique) obtiennent la marque.

24. Singapour a créé une "étiquette verte" (Green Label) en s'inspirant de plusieurs systèmes d'éco-étiquetage déjà en vigueur. Par exemple, les critères sont repris du système japonais pour le papier et du système canadien pour les ampoules fluorescentes. Pour certains produits, Singapour a également fait oeuvre de pionnier : ainsi, elle a été le premier pays à mettre au point des critères pour les piles alcalines.

25. A Singapour, comme dans d'autres pays ayant un système d'éco-étiquetage, il est difficile d'évaluer les coûts indirects encourus par les fabricants pour se conformer aux normes. Jusqu'à présent, les entreprises n'ont pas eu besoin de modifier leurs procédés. En outre, vu que les produits bénéficiant de l'étiquette "verte" ne coûtent généralement pas plus chers que les autres (ou guère plus), les frais indirects ne sont sans doute pas très importants. Enfin, le contrôle et les essais ayant été simplifiés, ils ne sont pas très onéreux.

26. D'après les renseignements dont on dispose sur les systèmes d'éco-étiquetage des pays en développement, il ne semble pas que les coûts directs et indirects de l'acquisition d'éco-étiquettes amoindrissent la compétitivité des producteurs nationaux. Des données concernant le marché intérieur indiquent aussi que, du moins pour certaines catégories de produits, les entreprises ayant obtenu le label ont vu leur part de marché augmenter 22/. Tout porte donc à croire que les pays en développement pourraient retirer des avantages commerciaux de l'utilisation d'éco-étiquettes.

27. Les pays en développement ont entrepris d'harmoniser leurs critères avec ceux des pays développés. Ainsi, les trois systèmes susmentionnés comportent, dans l'ensemble, des critères analogues à ceux qui s'appliquent ailleurs à des produits similaires. Néanmoins, certains paramètres ayant beaucoup de poids dans les pays de l'OCDE, par exemple, peuvent en avoir moins dans les pays en développement; de même, certains problèmes écologiques peuvent être plus importants pour les pays en développement que pour les pays développés. Les différences sont toutefois légères, ce qui donne à penser que la reconnaissance mutuelle des systèmes d'éco-étiquetage est parfaitement possible; cela favoriserait beaucoup l'élargissement des débouchés commerciaux des pays en développement, l'intérêt des consommateurs pour les produits éco-compatibles allant partout croissant.

E. Conclusions et recommandations

28. La plupart des pays en développement auront d'abord besoin d'une assistance technique pour comprendre les règles et normes en vigueur sur leurs marchés d'exportation et pour s'y adapter. Les renseignements nécessaires peuvent notamment être obtenus par l'intermédiaire du réseau des exportateurs et importateurs, mais l'accès à cette source d'information risque d'être difficile pour les petits producteurs qui n'ont pas de contacts directs avec les acheteurs. Les organismes nationaux de commercialisation ou les pouvoirs publics devront peut-être fournir les renseignements, les matières premières, les installations d'essai et les techniques nécessaires. Des organisations internationales comme la CNUCED peuvent également communiquer des informations sur les règles en matière d'environnement qui peuvent avoir des répercussions sur les exportations des pays en développement.

29. La CNUCED est en train d'établir une base de données concernant les mesures de protection de l'environnement qui ont des incidences sur le commerce. Dans cette optique, elle a entrepris de réviser sa base de données concernant les mesures de réglementation commerciale, gérée par le Système d'information sur les mesures de réglementation commerciale. Les informations rassemblées portent sur un large éventail de mesures touchant les produits

(taxes, normes et règles, prohibitions, prescriptions en matière d'emballage, éco-étiquetage, etc.). La plupart de ces mesures sont appliquées aussi bien aux produits locaux qu'aux importations. Une fois établie, la base de données aidera à formuler des stratégies d'exportation tenant compte des mesures et règles de protection de l'environnement qui sont en vigueur sur les principaux marchés et facilitera la tâche du Groupe de travail spécial 23/.

30. Les pays en développement peuvent obtenir des prix plus élevés pour les biens et services écocompatibles. Ils ont donc intérêt à étudier la possibilité d'accroître ces exportations. Pour les aider à prospecter le marché, la CNUCED a mis sur pied un projet destiné à recenser les produits naturels du tiers monde, qui pourraient remplacer des produits nocifs pour l'environnement actuellement utilisés dans les pays développés 24/. On dressera la liste des produits susceptibles d'être plus largement employés, en étudiant parallèlement les possibilités concrètes qui s'offrent dans ce domaine. Parmi les autres questions à examiner, on peut citer les suivantes : la possibilité de recycler certains produits; les répercussions de l'augmentation du recyclage sur l'environnement et le commerce; les avantages que présente le recyclage pour les pays en développement.

31. Les études faites par la CNUCED ont contribué à la mise au point d'un programme de formation concernant le commerce et l'environnement, dans le cadre du projet TRAINFORTRADE. Il s'agit, notamment, d'apprendre à évaluer et à prévoir l'évolution des goûts des consommateurs ainsi que des normes en matière d'environnement qui peuvent avoir des incidences sur les exportations des pays en développement. Seront également étudiés les moyens d'adapter la politique d'exportation aux considérations, lois et règlements concernant l'environnement, et les nouveaux débouchés découlant de l'intérêt croissant porté à la protection du milieu par les consommateurs de la plupart des pays développés.

32. Les pays en développement, préoccupés par l'éco-étiquetage et autres mesures ayant des répercussions sur leurs exportations, ont demandé des renseignements sur les produits visés et les aspects pratiques de ces dispositions. En réponse, la CNUCED a mis en oeuvre un projet (financé par le Centre de recherche pour le développement international du Canada) concernant l'éco-étiquetage et le commerce. Des données seront rassemblées sur les systèmes d'éco-étiquetage en vigueur dans les pays développés, en vue de permettre aux pays en développement de prévoir l'évolution du marché et de prendre des mesures pour promouvoir l'exportation des produits ayant de bonnes chances d'obtenir une écomarque. Qui plus est, on étudiera les moyens d'assurer la prise en compte des intérêts des préoccupations des pays en développement lors de la définition de mesures écologiques internationales concernant les produits, notamment l'éco-étiquetage.

33. Pour promouvoir le commerce, les pays en développement pourraient mettre en place leurs propres systèmes d'éco-étiquetage, sous la conduite des organes nationaux de normalisation. Signalons que l'Organisation internationale de normalisation (ISO) a créé un comité technique de la gestion de l'environnement : l'ISO/TC 207 25/. Ses sous-comités étudient des questions comme : le cycle de vie, l'éco-étiquetage, les normes antipollution, les considérations écologiques dont il faut tenir compte pour l'établissement de normes concernant les produits, etc. Le sous-comité de l'éco-étiquetage

de l'ISO/TC 207 a pour tâche de mettre au point une base de données sur l'éco-étiquetage (critères de classement des produits, méthodes d'essai et de vérification), d'examiner la documentation spécialisée et d'étudier et d'étayer les travaux d'organisations internationales. Il a recommandé aux milieux spécialisés de veiller à ce que rien dans leurs programmes ne puisse constituer un obstacle au commerce.

34. La reconnaissance mutuelle des écomarques est indispensable. Des propositions ont été faites en vue de la reconnaissance mutuelle de l'étiquette nordique (le cygne blanc) et du label CE, ainsi que de l'étiquette canadienne Environmental Choice et du Green Seal des Etats-Unis. La reconnaissance pourrait facilement être étendue aux programmes d'éco-étiquetage des pays en développement, dont la plupart ont de nombreux points communs avec ceux des pays développés 26/.

35. Les pays en développement pourraient aussi participer et faire entendre leur voix aux réunions des organes qui établissent des règles en matière d'environnement 27/. Lors de l'élaboration de règles et de normes internationales dans ce domaine, il faut tenir dûment compte des besoins du tiers monde 28/.

II. POLITIQUES D'AJUSTEMENT STRUCTUREL ET DEBOUCHES A L'EXPORTATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

36. Le présent chapitre porte sur les mesures d'ajustement structurel appuyées par les gouvernements, leur capacité d'ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation aux pays en développement et les améliorations susceptibles d'y être apportées. Seules sont analysées les politiques d'ajustement pouvant avoir des incidences sur les débouchés à l'exportation dans le secteur manufacturier.

A. Vue d'ensemble des programmes de soutien mis en oeuvre par les pays développés à économie de marché dans le secteur industriel et dans le domaine de l'emploi

37. Les gouvernements des pays développés ont mis en oeuvre toute une série de mesures de soutien de l'industrie et de l'emploi qui varient d'un pays à l'autre. Dans la Communauté européenne, le Traité de Maastricht offre une base juridique spécifique sur laquelle les Etats membres peuvent se fonder pour engager une action coordonnée visant à atteindre un certain nombre d'objectifs relatifs à l'industrie dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel. Cette action pourrait consister, par exemple, à faciliter une meilleure adaptation de l'industrie au changement structurel et à encourager la meilleure exploitation possible du potentiel que représentent pour l'industrie les politiques en matière d'innovation et de recherche-développement. De même, les Etats-Unis d'Amérique attachent une importance nouvelle à la nécessité de définir une stratégie précise et une approche plus cohérente des questions relatives à l'industrie en mettant plus particulièrement l'accent sur l'investissement immatériel et la mise en valeur des ressources humaines.

38. Dans le cadre de son programme "Subventions et ajustement structurel", le Comité de l'industrie de l'OCDE a créé une base de données décrivant les dispositifs de soutien mis en place par 22 pays membres et par la Commission des Communautés européennes. Les grandes orientations des près de 900 programmes de soutien visés par la base de données ont été classées en huit groupes : a) programmes sectoriels visant à améliorer la compétitivité dans un secteur donné; b) programmes exceptionnels visant à aider les entreprises en difficulté (aide en cas de crise) 29/; c) programmes consacrés au renforcement des moyens et des dépenses de R-D; d) aide à l'investissement général, fournie principalement sous forme d'allégements fiscaux; e) soutien aux petites et moyennes entreprises (PME); f) mesures de soutien au développement régional dans des zones connaissant des difficultés d'ajustement et souffrant de leur isolement; g) aides à l'emploi et à la formation; et h) mesures de soutien relatives aux exportations (assistance en matière de commercialisation, mécanismes de crédit et d'assurance-crédit à l'exportation, par exemple) et programmes destinés à appuyer les investissements des entreprises nationales à l'étranger 30/.

39. Le tableau 1 indique la répartition générale des ressources entre ces dispositifs de soutien dans les pays développés. Ce qui frappe, c'est la forte diminution de l'aide à l'investissement général à la suite de réformes qui ont réduit les allégements fiscaux. Les dépenses relatives à l'aide à l'investissement général n'en demeurent pas moins le poste le plus important.

Tableau 1

Programmes d'aide à l'industrie et à l'emploi dans les pays développés à économie de marché : objectifs des dépenses notifiées, 1986-1989

Objectifs	Programmes		Coût net pour l'Etat (en milliards de dollars courants)				Coût net pour l'Etat (en pourcentage)			
	Nombre	Coût net pour l'Etat (données disponibles) a/	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989
Programmes sectoriels	130	118	4.4	6.3	5.8	4.1	5.9	9.2	8.6	7.7
Entreprises en difficulté	37	29	1.8	2.0	0.7	0.7	2.4	2.9	1.1	1.3
Aide à la R-D	159	144	6.7	7.4	6.2	6.1	9.0	10.9	9.4	11.5
Développement régional	162	136	10.2	11.7	11.9	11.8	13.7	17.2	17.8	22.2
Aide à l'investissement général	123	91	40.9	25.2	24.4	15.0	54.7	37.0	36.6	28.3
Programmes PME	117	87	2.5	3.1	3.2	2.8	3.3	4.6	4.8	5.2
Aide à l'emploi et à la formation	60	54	1.9	2.0	3.6	2.0	2.6	2.9	5.4	3.8
Aide à l'exportation	91	80	6.3	10.3	10.9	10.5	8.4	15.2	16.4	19.9
Total	879	739	74.6	68.1	66.9	53.1	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : OCDE, Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE, Tour d'horizon annuel 1992, Paris, 1992.

a/ Nombre de programmes pour lesquels des données relatives au coût net pour l'Etat sont disponibles pour au moins une année.

Des dépenses relativement importantes ont également été engagées pour soutenir le développement régional et des activités liées aux exportations. Les dépenses relatives aux autres programmes, y compris l'appui sectoriel, la R-D et le soutien à l'emploi et à la formation, ont été nettement moins élevées. Il convient cependant de noter que le soutien à l'emploi et à la formation indiqué au tableau 1 comprend uniquement les mesures susceptibles de réduire directement le coût des efforts déployés par les entreprises en faveur de l'emploi et de la formation.

40. La mise en place de mécanismes de transparence politiquement indépendants au niveau national, comme il est recommandé au paragraphe 132 de l'Engagement de Carthagène, aiderait à évaluer les conséquences des mesures gouvernementales de soutien pour l'économie nationale dans son ensemble et leurs effets sur les exportations des pays en développement. En outre, un accès plus large des organisations internationales à la base de données de l'OCDE sur les mesures gouvernementales de soutien pourrait également contribuer à une plus grande transparence de l'élaboration des politiques relatives au commerce.

B. Le rôle des politiques de soutien des pays développés dans le processus d'ajustement et leurs incidences sur les débouchés à l'exportation des pays en développement

41. Les politiques de soutien mises en oeuvre dans les pays développés visent essentiellement à améliorer la compétitivité de la production et des exportations et la capacité d'adaptation des marchés du travail à l'évolution des besoins en main-d'oeuvre qualifiée. Il est rare que l'ouverture de nouveaux débouchés à l'exportation en faveur des pays en développement soit prise en considération dans ce contexte.

42. Les incidences des politiques gouvernementales de soutien appliquées dans les pays développés sur les débouchés à l'exportation des économies en développement dépendent de la nature de la stratégie d'ajustement particulière mise en place par les entreprises avec l'aide de l'Etat. Certaines stratégies d'ajustement peuvent élargir les débouchés à l'exportation. L'abandon des secteurs de production non rentables, le déplacement de la production vers les produits de qualité ou le transfert des productions en déclin dans des pays en développement pourraient ouvrir de nouveaux débouchés aux exportations des économies en développement dans les segments inférieurs et intermédiaires du marché.

43. Certaines stratégies d'ajustement pourraient entraîner une concurrence accrue pour les produits d'exportation des pays en développement. La rationalisation et la modernisation de la production, notamment la mise en oeuvre de techniques permettant de réduire les coûts, sont susceptibles d'accroître la compétitivité dans les secteurs fortement concurrencés par les importations. Si de telles mesures de rationalisation et de modernisation débouchent sur une réduction des coûts et des gains de productivité, la pénétration des marchés par les pays en développement risque d'en souffrir. Les possibilités pour les exportateurs des pays en développement de suivre un processus d'ajustement analogue pourraient être limitées par l'insuffisance des ressources et les différences de dotation en facteurs de production.

44. Il est extrêmement difficile de déterminer les incidences que peuvent avoir les mesures gouvernementales d'aide à l'ajustement sur les débouchés à l'exportation des pays en développement. Il n'est pas facile d'obtenir des informations sur le processus d'ajustement aux niveaux sectoriels et sur les mesures de soutien correspondantes 31/. Dans bien des cas, les entreprises combinent plusieurs modes d'ajustement et bénéficient pour chacun de mesures de soutien différentes 32/. Tenter d'établir un lien de causalité entre des mesures gouvernementales de soutien spécifiques et les ajustements réalisés par les entreprises, ainsi qu'entre ces derniers et l'accroissement observé des exportations en provenance des pays en développement, est une tâche complexe.

45. Le présent chapitre expose quelques considérations préliminaires concernant les incidences éventuelles de mesures d'ajustement structurel appuyées par l'Etat sur les débouchés à l'exportation des pays en développement. Cinq domaines distincts de soutien sont analysés à cet égard : les programmes sectoriels, les programmes de R-D, les politiques de développement régional, les programmes relatifs à l'emploi et à la formation et l'appui en faveur de l'investissement étranger privé dans les pays en développement. Il convient d'avoir présent à l'esprit que les obstacles protectionnistes au commerce que maintiennent les pays développés à économie de marché empêchent l'ajustement structurel d'épouser l'évolution des positions en matière de compétitivité et devraient donc être éliminés. Une heureuse issue des négociations d'Uruguay serait d'une importance cruciale à cet égard. A l'évidence, bon nombre d'autres facteurs ont une influence sur le changement et l'ajustement structurels dans les pays développés et donc sur les débouchés à l'exportation des pays en développement. La mise en place du marché unique européen constitue une donnée importante 33/.

a) Programmes d'appui sectoriel

46. Les programmes sectoriels ont principalement porté sur les secteurs de production en déclin et/ou les secteurs exposés à une forte concurrence internationale (construction navale, sidérurgie, industries textile, automobile, aérospatiale et électronique, par exemple). Leur principal objectif a été de renforcer la compétitivité internationale des secteurs visés 34/.

47. Dans le cadre des programmes d'appui sectoriel, les gouvernements des pays développés ont parfois encouragé des mesures de rationalisation impliquant l'abandon des productions non rentables. C'est ainsi que la Communauté européenne du charbon et de l'acier cherche à réduire les capacités de production d'acier brut et de certains demi-produits sidérurgiques depuis le début des années 80 35/. Les pays en développement n'ont pas toujours bénéficié de ces mesures. D'importantes surcapacités subsistent dans l'industrie sidérurgique de l'Europe occidentale, et les importations d'acier de la Communauté européenne en provenance des principaux pays en développement fournisseurs (Brésil, République de Corée, Venezuela et ancienne Yougoslavie, par exemple) continuent de se heurter à des restrictions quantitatives et des mesures d'autolimitation des exportations. De ce fait, la part que représentent les importations de produits sidérurgiques en provenance de l'ensemble des pays en développement sur les marchés des principaux pays européens 36/ reste faible, même si elle a augmenté légèrement pour passer

de 0,8 % en 1980 à 2 % en 1990. En ce qui concerne la République de Corée, son taux de pénétration du marché est demeuré pendant la même période de 0,1 % environ. Les exportateurs d'acier des pays en développement ne semblent pas avoir conquis de nouveaux marchés qui soient à la mesure de leur capacité concurrentielle et de leur potentiel d'offre.

b) Programmes de soutien à la R-D

48. L'appui en faveur de la recherche-développement (R-D) vise à accroître, principalement par le biais d'allégements fiscaux, les crédits que les entreprises consacrent à cette activité. Les gouvernements favorisent également l'innovation et la diffusion des nouvelles techniques par toute une panoplie de mesures de soutien spécifiques au niveau de l'entreprise 37/. En outre, les programmes de soutien axés sur la technologie se concentrent sur un certain nombre de domaines jugés d'une importance particulière, notamment les techniques de l'information 38/, les nouvelles techniques énergétiques, les nouveaux matériaux et la biotechnologie. Les aides financières ont été le principal instrument d'application des programmes axés sur la technologie. Le soutien apporté par l'Etat aux travaux de R-D qui favorisent le déplacemt de la production vers les produits de haut de gamme peut jouer un rôle important dans l'ajustement structurel. Lorsque des entreprises mettent à profit ce soutien pour fabriquer des articles de meilleure qualité - comme les fabricants de chaussures l'ont fait avec le concours du Programme BRITE de recherche technologique fondamentale et d'application des technologies de la Communauté européenne - leur retrait des segments inférieurs du marché devrait ouvrir de nouveaux débouchés à l'exportation aux pays en développement disposant d'un potentiel de production susceptible de combler ce vide.

49. Le soutien apporté à la R-D peut renforcer la compétitivité des industries traditionnelles des pays développés en encourageant les innovations en matière de procédés qui réduisent les coûts de production, en particulier les coûts de main-d'oeuvre. Aussi bon nombre de pays en développement craignent-ils de perdre l'avantage comparatif dont ils ont bénéficié jusqu'à présent pour les productions à forte intensité de main-d'oeuvre. Les progrès accomplis dans l'utilisation de nouvelles techniques de production varient naturellement d'un secteur à l'autre.

50. A titre d'exemple, les progrès techniques réalisés en matière de filature et de tissage ont sensiblement amélioré la compétitivité de l'industrie textile des pays développés et en ont fait une activité à très forte intensité de capital. Les pays en développement ont généralement conservé leur avantage de compétitivité pour les produits fabriqués en grande série, mais la forte intensité capitalistique de la production (et le coût associé des consommations d'énergie) n'en a pas moins réduit leur avantage en matière de coût de main-d'oeuvre dans de nombreuses branches de l'industrie textile.

51. L'intérêt des mesures de soutien à la R-D peut varier d'une branche d'activité à l'autre et ces mesures peuvent donc avoir des incidences différentes sur le changement structurel. Dans les branches d'activité où l'appui à la R-D reçoit un accueil mitigé, ses incidences sur les changements structurels, qu'il s'agisse de créer de nouveaux marchés ou de renforcer la concurrence, seront tout aussi faibles.

c) Politiques de développement régional

52. Les programmes d'appui régional visent à faciliter l'ajustement dans les régions où une place considérable est occupée par certaines branches d'activité sur lesquelles de fortes pressions s'exercent pour les amener à modifier leurs structures : construction navale, sidérurgie et textiles, par exemple. Des programmes de soutien sont également conçus pour favoriser le développement de régions "peu développées" où les activités et l'infrastructure économiques sont généralement faibles. Au nombre des principales mesures de soutien figurent les allégements fiscaux dont bénéficient toutes les entreprises qui investissent ou qui exercent leurs activités dans une région donnée et les subventions dans le cas d'interventions plus sélectives.

53. De tels programmes peuvent ouvrir de nouveaux débouchés aux pays en développement s'ils conduisent à abandonner progressivement les secteurs de production dans lesquels ces pays ont un potentiel de production concurrentiel. Dans le cadre du dispositif de soutien communautaire du Fonds social européen, la Communauté européenne vient en aide aux régions qui connaissent des difficultés d'ajustement. Il s'agit principalement d'atténuer la détresse sociale qu'entraîne la disparition de certaines branches d'activité en favorisant la création d'industries nouvelles et en prévoyant des possibilités de reconversion. Ce programme a par exemple facilité les ajustements consécutifs à l'arrêt de certaines gammes de production textiles, vestimentaires et sidérurgiques devenues non compétitives.

54. Les programmes de soutien régional qui visent à promouvoir le développement industriel dans les régions périphériques les plus pauvres peuvent avoir des incidences sur les débouchés des pays en développement lorsqu'ils prévoient une aide à la création d'industries qui concurrencent les pays en développement fournisseurs. A titre d'exemple, la Communauté européenne a fourni une assistance importante à l'industrie de la chaussure dans le nord du Portugal, réduisant du même coup dans des proportions considérables les risques financiers pris par les investisseurs. Dans ce cas précis, les exportations concurrençaient en particulier celles des pays en développement d'Afrique du Nord. Toutefois, lorsque cette assistance s'est tarie, de nombreuses entreprises du nord du Portugal se sont trouvées en difficulté en raison de leur faible compétitivité. L'une des leçons à tirer de cette expérience est que l'aide financière accordée dans le cadre des programmes de développement régional risque d'être fournie en pure perte si d'importants facteurs de compétitivité - tels que des coûts de main-d'oeuvre suffisamment bas, dans le cas de l'industrie de la chaussure - ne sont pas réunis.

d) Programmes de soutien à l'emploi et à la formation

55. Les orientations fondamentales des programmes relatifs au marché du travail dans les pays développés visent à accroître la mobilité professionnelle et régionale de la main-d'oeuvre et à améliorer l'information au sujet des offres d'emploi et des qualifications exigées. Plus concrètement, ces programmes visent à combler le déficit de qualifications sur les marchés du travail, c'est-à-dire à compenser toute inadéquation qualitative entre l'offre et la demande de main-d'oeuvre.

56. Lorsque les programmes relatifs au marché du travail ont pour effet d'accroître les disponibilités en main-d'oeuvre qualifiée dans les secteurs de production ayant un potentiel de croissance à long terme, ils aident à créer des structures de production correspondant aux capacités concurrentielles et contribuent par conséquent à l'ajustement structurel. Si de plus en plus de ressources en main-d'oeuvre peuvent être dirigées vers de nouveaux secteurs de croissance, les secteurs en déclin seront sans doute de moins en moins considérés comme une source d'emploi. Les pressions protectionnistes devraient diminuer dans des proportions correspondantes, ce qui faciliterait l'ouverture des marchés aux exportations des pays en développement.

57. Le recyclage des travailleurs se trouvant en surnombre par suite de la diminution de la demande de main-d'oeuvre dans les secteurs en déclin et leur reclassement dans les secteurs de croissance contribueraient à adoucir le processus d'ajustement structurel. Cela permettrait non seulement de redistribuer les ressources en main-d'oeuvre, mais aussi d'ouvrir des débouchés aux produits en provenance des partenaires commerciaux et notamment des pays en développement. Cependant, les programmes relatifs au marché du travail dans les pays développés ont abouti en réalité à des résultats assez décevants, dans ce domaine.

58. Le recyclage s'est avéré particulièrement difficile dans le cas des travailleurs en surnombre dans les industries traditionnelles concurrencées par les importations où les pays en développement disposent d'un potentiel de production compétitif axé sur l'exportation. La forte proportion de travailleurs âgés et de travailleurs dont les niveaux de qualification et d'instruction sont relativement bas constitue un gros handicap dans ces branches d'activité. Dans certaines branches d'activité, le versement de pensions de retraite anticipée a souvent été la seule solution permettant d'atténuer le coût de l'ajustement pour les travailleurs âgés qui perdent leur emploi après de longues années de labeur. Les possibilités de réductions d'effectifs offertes par les systèmes de retraite anticipée sont naturellement limitées.

59. L'industrie sidérurgique de l'Europe occidentale illustre parfaitement ce problème. Les entreprises sidérurgiques comptent traditionnellement sur les départs naturels et proposent des pensions de retraite anticipée pour alléger leurs effectifs face aux impératifs de l'ajustement. Aujourd'hui, il n'y a plus suffisamment de travailleurs proches de l'âge de la retraite pour permettre les nouvelles réductions générales d'effectifs devenues nécessaires pour éliminer d'importantes surcapacités non rentables. La crise que traverse l'industrie sidérurgique devrait entraîner la suppression de 50 000 emplois dans les années à venir. Il faudra recycler les travailleurs licenciés par suite de ces compressions d'effectifs afin d'atténuer les déséquilibres sur le marché du travail. Mais se recycler avec succès pour des emplois qui exigent des qualifications professionnelles plus élevées est une entreprise ardue pour des travailleurs dont le niveau de qualification est relativement bas et, bien souvent, ces personnes ne sont pas motivées pour se lancer dans un nouveau et difficile processus d'apprentissage.

60. Les programmes du marché du travail mis en oeuvre aux Etats-Unis d'Amérique illustrent les enseignements tirés du fonctionnement de ces dispositifs dans ce pays. Les travailleurs bénéficient d'une aide à

la reconversion au titre du Job Training Partnership Act (JTPA) et du programme TAA d'aide à l'ajustement commercial, ainsi que d'une garantie de revenu dans le cadre du système d'assurance chômage.

61. Le programme JTPA des Etats-Unis prévoit, sous le titre III, une aide à la recherche d'un emploi, une formation générale, une formation dans l'entreprise et une aide au reclassement des travailleurs licenciés qui ont peu de chances de retrouver leur emploi antérieur. Comme dans le cas des programmes du marché du travail dans d'autres pays développés, les données indiquent que les travailleurs âgés ou peu instruits ont moins profité du programme qu'on ne pouvait s'y attendre compte tenu de leur nombre dans la population de travailleurs licenciés. Cela laisse penser que ceux qui ont le plus besoin d'une aide sont ceux qui ont le moins de chances de l'obtenir. Qui plus est, au cours des années 80, le nombre des participants au programme JTPA a rarement dépassé 100 000 au cours d'une année quelconque, alors qu'en moyenne quelque 4 à 5 millions de travailleurs annuellement ont involontairement perdu leur emploi. Le programme TAA d'aide à l'ajustement commercial prévoit le versement d'indemnités au titre de la garantie de revenu ainsi que d'allocations de formation aux travailleurs licenciés dans les cas où l'accroissement des importations est en grande partie à l'origine de la perte de leur emploi. Le gros des ressources financières mobilisées par ce dispositif a été affecté à la garantie de revenu pour atténuer la détresse sociale, mais ces mesures n'ont guère contribué à encourager les travailleurs à trouver un nouvel emploi.

62. La participation aux programmes de formation a été relativement faible aux Etats-Unis. Au cours de la décennie 1980-1990, 12 000 travailleurs en moyenne ont reçu une formation chaque année. Le nombre de travailleurs qui ont bénéficié d'une aide à la réinstallation pour reprendre ailleurs un nouvel emploi a été plus faible encore et inférieur en moyenne à 2 000 par an entre 1980 et 1990.

63. Le sentiment a été aux Etats-Unis que les programmes JTPA et TAA avaient peu contribué à l'ajustement du marché du travail, par exemple au reclassement dans d'autres secteurs des travailleurs licenciés, et qu'ils ne suffisaient pas comme solution de remplacement de la protection du commerce. Beaucoup d'autres pays développés ont déployé des efforts analogues et en ont tiré à peu près les mêmes conclusions.

64. Un certain nombre de mesures peuvent être envisagées en vue d'améliorer l'efficacité des programmes du marché du travail dans les pays développés du point de vue de leur aptitude à corriger les déséquilibres des marchés du travail et à contribuer à un ajustement structurel plus rapide.

a) Les politiques du marché du travail devraient faire une place plus importante aux mesures de recyclage et de mobilité qui facilitent le redéploiement de la main-d'oeuvre dans les secteurs dynamiques de l'économie. A l'heure actuelle, les dépenses publiques consacrées aux programmes "actifs" du marché du travail qui visent à diriger la main-d'oeuvre vers les emplois les plus productifs et les plus valorisants représentent, dans bon nombre de pays développés, moins de 1 % du PIB 39/. De solides arguments peuvent être invoqués en faveur de l'augmentation des fonds publics affectés à de tels

systèmes, car les avantages qu'ils présentent pour la société l'emportent sur les coûts privés.

b) Les programmes de formation appuyés par l'Etat devraient peut-être mettre plus vigoureusement l'accent sur les qualifications dont le marché du travail a le plus besoin et qui sont susceptibles de promouvoir efficacement l'ajustement structurel. Une bonne intégration des travailleurs recyclés dans le marché du travail est le critère permettant de savoir si les programmes de ce genre inculquent effectivement des connaissances répondant aux exigences présentes et futures des secteurs de production. Les programmes publics de formation appellent un suivi destiné à établir si les personnes recevant une formation sont par la suite capables de trouver un emploi dans des postes correspondant à leurs qualifications nouvelles. Les gouvernements pourraient, en collaboration avec le secteur privé, élaborer et mettre en oeuvre des programmes spéciaux de formation visant à reclasser les travailleurs ayant un niveau d'instruction relativement bas. Dans le cas des travailleurs âgés qui perdent leur emploi dans des branches d'activité en déclin, il serait peut-être préférable de prévoir un appui financier plus important en faveur des plans de retraite anticipée.

e) Aide à l'investissement étranger privé dans les pays en développement

65. Bon nombre de pays développés ont mis en place des programmes qui apportent une aide aux investissements que leurs entreprises effectuent à l'étranger. Certains dispositifs ont expressément pour but de favoriser l'investissement dans les pays en développement; d'autres s'appliquent de façon générale 40/. Des mécanismes de ce genre peuvent contribuer à l'ajustement structurel dans les pays développés et ouvrir de nouveaux débouchés d'exportation aux pays en développement. Pour atteindre ces objectifs, il faut que les mesures de soutien encouragent les investissements étrangers dans les pays en développement. Ces investissements impliquent des transferts de production dans les secteurs où les avantages concurrentiels se sont déplacés au profit de ces derniers. De plus, les investissements devraient être orientés vers l'exportation afin que les pays en développement puissent conquérir les nouveaux marchés créés à la suite de l'abandon de certains secteurs de production dans les pays développés.

66. Les dispositifs destinés à appuyer les investissements effectués par des entreprises nationales à l'étranger pourraient être utilisés plus activement pour favoriser une relocalisation de la production dans les pays en développement. Des ressources financières plus importantes pourraient être affectées à la mise en place de mécanismes spécialement conçus pour encourager l'investissement étranger dans ces pays. En outre, on pourrait porter une attention plus grande à la promotion des investissements orientés vers l'exportation. On pourrait privilégier la création d'entreprises à vocation exportatrice dans les pays en développement à faible revenu 41/ au lieu de défavoriser ces derniers par des critères de sélection trop rigides.

67. Lorsque les dispositifs de soutien favorisent des changements structurels qui améliorent la division internationale du travail, ils répondent à l'intérêt général et donc à l'exigence de la plupart de ces systèmes qui est que les investissements bénéficiant d'un soutien doivent profiter aussi bien à l'économie nationale qu'au pays en développement d'accueil.

f) Nécessité d'une aide "positive" à l'ajustement 42/

68. Les mesures d'aide gouvernementales doivent avoir une orientation "positive", c'est-à-dire favoriser le transfert de ressources provenant des secteurs en déclin aux prises avec des difficultés d'ajustement vers les secteurs ayant un meilleur potentiel de croissance à long terme et une productivité plus élevée. L'aide de l'Etat dans les pays développés conserve dans une certaine mesure un caractère défensif puisqu'elle tente de maintenir la production dans des secteurs où l'économie nationale est en train de perdre (ou a déjà perdu) l'avantage comparatif. Certes, les gouvernements apportent souvent leur appui au développement de productions de haut de gamme compétitives, mais il arrive encore qu'ils protègent des activités de bas de gamme non viables dans le même secteur industriel. Une telle ambiguïté dans la conception des politiques peut bloquer la circulation des ressources et empêcher de nouveaux débouchés de s'ouvrir aux partenaires commerciaux, en particulier dans les pays en développement, comme le voudrait une spécialisation dynamique du commerce international.

C. Les politiques d'ajustement structurel dans les pays en développement et leurs incidences sur les débouchés à l'exportation des pays en développement jouant le rôle de partenaires commerciaux

69. Dans un certain nombre de pays en développement ayant atteint un stade de développement économique relativement avancé, les ajustements structurels et notamment les changements en faveur de techniques plus perfectionnées et de produits et d'industries à valeur ajoutée plus élevée, l'abandon des secteurs en déclin et la relocalisation de la production dans des pays à coûts plus bas ont pris une importance plus grande dans le développement au cours des dix dernières années. A l'instar des changements structurels effectués dans les pays développés, ils ouvrent de nouveaux débouchés d'exportation.

70. Les gouvernements s'efforcent de favoriser par diverses mesures la fabrication et les exportations de produits de haut de gamme. Le secteur des textiles en offre un exemple. Dans la République de Corée, l'Etat facilite par son aide la mise au point de produits textiles très élaborés, l'amélioration des modèles et la création d'écoles de mode et d'un centre de technologie textile. Une assistance s'inscrivant dans un cadre analogue peut être obtenue en Inde où, par l'intermédiaire du Fonds de modernisation de l'industrie textile, des prêts à terme sont accordés aux entreprises textiles pour les aider à améliorer les procédés et les produits. Au Mexique, les industriels peuvent obtenir une assistance technique et financière en vue d'améliorer la qualité et la conception de leurs produits.

71. D'un pays à l'autre, les fabricants de produits textiles se sont plus ou moins dégagés des activités de bas de gamme. Tant que les pays disposent d'une abondante réserve de main-d'oeuvre bon marché, la nécessité d'abandonner ces productions ne se fait pas réellement sentir. De plus, les gouvernements doivent continuer à ouvrir leurs marchés à la concurrence extérieure s'ils veulent éviter qu'une protection à la frontière n'entrave les changements structurels tendant à l'abandon des productions qui perdent leur compétitivité dans le commerce international.

72. Le transfert d'industries de main-d'oeuvre par des pays en développement relativement avancés vers d'autres pays en développement à salaire plus bas a ouvert de nouveaux débouchés d'exportation aux pays d'accueil dans un certain nombre de secteurs de production. Les investissements effectués par Hong Kong, la République de Corée, Singapour et Taiwan, province chinoise, en Asie du Sud et du Sud-Est, face à l'augmentation des coûts de main-d'oeuvre sur le plan local (et, dans une certaine mesure, pour parer aux obstacles commerciaux mis en place dans les pays développés) en sont les exemples les plus frappants. Dans la majorité des cas, ces investissements sont axés sur l'exportation et visent essentiellement les marchés des pays développés 43/. Les principaux secteurs d'investissement ont été la chaussure, l'habillement et l'électronique et, dans une moindre mesure, les articles en matière plastique, les jouets et les articles en cuir et en caoutchouc. En outre, des entreprises de construction navale de Singapour projettent d'aller se réinstaller dans des pays voisins (Philippines, Indonésie, Thaïlande, Malaisie) 44/.

73. Ainsi, les nouveaux pays industriels d'Asie transfèrent une partie de leurs productions et de leurs procédés industriels à d'autres pays en développement de la région, selon un modèle de développement économique que l'on a comparé à un vol d'oies. Le tableau 2 donne une indication de la valeur des investissements effectués par les nouveaux pays industriels d'Asie en Asie du Sud et du Sud-Est entre 1980 et 1989. Hong Kong a été le plus gros investisseur de la région et la Chine a été le principal bénéficiaire de ses investissements.

74. La relocalisation des productions de bas de gamme de Hong Kong dans les pays en développement à coûts plus bas a été essentiellement un processus d'ajustement autonome, étant donné la politique officielle traditionnelle de non-intervention dans le développement industriel. Le Gouvernement de Taiwan (province chinoise de) a encouragé activement les investissements à l'étranger par le biais d'allocations libérales au titre des sorties de capitaux liées à ces investissements 45/; le Gouvernement de Singapour s'est directement intéressé à un certain nombre des investissements les plus importants du pays à l'étranger.

Tableau 2

Investissements industriels directs de Hong Kong, de la République de Corée, de Singapour et de Taiwan (province chinoise de) en Asie du Sud et du Sud-Est, 1980-1989

(en millions de dollars E.-U.)

Destination	Origine				
	Hong Kong	Singapour	Taiwan (province chinoise de)	République de Corée	TOTAL
Malaisie	243,0	639,0	1 182,0	87,9	2 151,9
Indonésie	1 361,0	281,0	652,8	179,0	2 473,8
Thaïlande	1 937,9	827,8	2 018,8	199,1	4 983,6
Philippines	50,5	n.d.	267,0	n.d.	317,5
Chine	8 400,0	292,0	4 120,6	n.d.	12 812,6
Bangladesh	47,8	17,4	n.d.	24,2	89,4
Sri Lanka	168,9	36,0	2,0	1,1	208,0
TOTAL	12 209,1	2 093,2	8 243,2	491,3	23 036,8

Source : S. Lall, "Direct investment in South-East Asia by the NIEs: Trends and prospects", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, No 179, (décembre 1991), tableau 1; J.R. Chaponnière, "Les nouvelles économies industrielles d'Asie : Investissements internationaux et transferts de technologie", Revue STI, No 9 (avril 1992), tableaux 31 et 32.

D. Le changement structurel dans les pays d'Europe centrale et orientale en transition et les débouchés ouverts aux pays en développement

75. Dans les pays d'Europe centrale et orientale en transition, l'établissement sur des bases solides de systèmes de gestion économique axés sur le marché apparaît comme une entreprise de très grande envergure. Dans la plupart de ces pays, il faudra beaucoup de temps pour mener à bien le processus de transition. L'évolution des structures de la production et du commerce est difficilement prévisible à moyen ou long terme. La stabilité macro-économique qui devait préluder à la restructuration nécessaire au niveau micro-économique se dérobe dans un certain nombre de ces pays. En outre, l'absence ou l'insuffisance des marchés financiers dans la plupart de ces pays empêchent un grand nombre d'entreprises potentiellement productives d'obtenir les capitaux dont elles ont besoin pour se restructurer. Le recul de la production, la montée du chômage et la baisse des salaires réels sont jusqu'à présent les traits dominants du processus d'ajustement. La réorientation générale des exportations vers les pays développés à économie de marché a joué un rôle crucial, en atténuant la baisse de la production, mais les perspectives à court terme restent sombres 46/.

76. A moyen terme, la reprise de l'expansion économique dans les pays d'Europe centrale et orientale en transition pourrait ouvrir de nouveaux débouchés aux exportations de pétrole et de matières premières d'un grand nombre de pays en développement. On peut s'attendre à ce que dans les années à venir les pays d'Europe centrale et orientale importateurs de pétrole et de matières premières diminuent leurs achats à la Communauté d'Etats indépendants (CEI) et se tournent vers d'autres sources d'approvisionnement concurrentielles, du fait que les livraisons en provenance de la CEI ne bénéficient plus des conditions favorables du commerce de troc ou souffrent de l'amoindrissement de l'offre. En outre, les structures de la consommation par produit en Europe centrale et orientale vont probablement se rapprocher de celles des pays développés à économie de marché, ce qui pourrait se traduire entre autres par une augmentation de la consommation de coton, produit pour lequel certains pays en développement disposent d'une capacité d'exportation.

77. Les secteurs industriels des pays d'Europe centrale et orientale en transition ont besoin d'être restructurés et modernisés. Au cours de ce processus, les structures de production d'un grand nombre de ces pays pourraient, à plus ou moins longue échéance, se modifier au profit des industries produisant des biens de consommation de meilleure qualité et des biens d'équipement de haute technicité et il est vraisemblable que la forte distorsion actuelle en faveur de l'industrie lourde et des industries à forte intensité d'énergie sera corrigée. L'obsolescence des équipements et des procédés de fabrication et l'adoption des cours du marché mondial pour l'énergie font que nombre d'industries ne sont plus compétitives. Outre qu'il exigera de très gros investissements et des acquisitions massives de technologie, le développement d'un potentiel de production compétitif suppose des changements radicaux dans l'organisation des entreprises et les programmes de produits. Il implique notamment le développement et l'utilisation de nouvelles compétences et l'expansion de capacités de R-D.

78. Dans le cadre de leur politique relative au marché du travail, un certain nombre de pays d'Europe centrale et orientale en transition ont pris des mesures visant à favoriser la réinsertion et à améliorer les qualifications de la main-d'oeuvre et les compétences en matière de gestion 47/. Elles consistent notamment à apporter le soutien de l'Etat aux activités de formation et de recyclage, à mettre en place des programmes de création d'emplois (prévoyant des aides aux entreprises qui embauchent des jeunes en fin de scolarité ou des chômeurs), et à octroyer des prêts pour encourager les chômeurs à créer leur propre entreprise. Toutefois, ces programmes ont eu des applications assez limitées, en raison notamment de contraintes budgétaires 48/.

79. Les pays d'Europe centrale et orientale en transition voient dans la modernisation technologique un élément crucial de la restructuration industrielle. Il semble y avoir un consensus sur les grandes orientations des politiques technologiques destinées à soutenir l'ajustement structurel. Des mesures gouvernementales visant à renforcer les activités d'innovation au niveau des entreprises (et à réduire la centralisation excessive de la recherche dans des institutions nationales) contribueraient à la diffusion des nouvelles techniques dans tous les secteurs de production. Les pouvoirs publics pourraient encourager une coopération industrielle et technologique étroite avec d'autres pays, en particulier avec les pays développés à économie de marché 49/. Cependant, la conception et la mise en oeuvre de ces politiques laissent encore beaucoup à désirer (sauf dans le domaine des accords de coopération). Cela tient peut-être dans une mesure non négligeable au fait que la constitution d'entreprises industrielles privées (ou bénéficiant tout au moins de l'autonomie de gestion) dont les activités en matière d'innovation auront besoin d'être renforcées est loin d'être achevée. Les effets des politiques industrielles et des politiques de l'emploi sur les débouchés à l'exportation des pays en développement n'apparaissent pas clairement. Un certain nombre de politiques en la matière restent floues. Dans la mesure où ces politiques aboutiront à une répartition plus efficace des ressources dans les pays d'Europe centrale et orientale en transition, de nouveaux débouchés commerciaux s'ouvriront aux pays en développement dans les secteurs de production où les premiers seront moins actifs et où les seconds disposeront d'avantages comparatifs.

80. Les secteurs de compétitivité pourront naturellement varier tant parmi les pays d'Europe centrale et orientale en transition que d'un pays en développement à l'autre. La libéralisation progressive des importations chez les premiers sera une raison supplémentaire d'améliorer les structures de la répartition des ressources. Dans un certain nombre de ces pays, les obstacles au commerce ont déjà été éliminés en grande partie.

81. Bon nombre d'industries des pays d'Europe centrale et orientale en transition ne seront pas en mesure, à court ou moyen terme, de satisfaire pleinement la demande du marché intérieur pour une large gamme d'articles manufacturés relevant de la catégorie des produits de haut de gamme. Un certain nombre de pays en développement disposent d'un potentiel d'offre compétitif, tant pour des biens de consommation qui répondent à des normes techniques, des conceptions de produit et des conditions de commercialisation plus sévères (certains produits de l'électronique grand public, appareils électroménagers et machines de bureau, par exemple) que pour des biens

intermédiaires et des biens d'équipement plus élaborés (produits sidérurgiques spéciaux, machines-outils, matériel de télécommunication, par exemple). Toutefois, les principaux fournisseurs potentiels de biens d'équipement seront sans doute les pays développés à économie de marché.

82. Les pays d'Europe centrale et orientale en transition qui sont le plus avancés dans le processus de transformation (Hongrie, Pologne et République tchèque) ont des chances de pouvoir mettre en place un peu plus rapidement des structures de production permettant d'obtenir des biens de consommation et des biens d'équipement de meilleure qualité. Ce faisant, ils pourraient abandonner les productions de bas de gamme, ce qui entraînerait une augmentation de la demande d'importation de biens de consommation fabriqués en grande série (textiles, habillement et chaussures, par exemple), ainsi que de biens intermédiaires de qualité courante (certains produits sidérurgiques, par exemple). Bon nombre de pays en développement seront des sources d'approvisionnement compétitives pour les produits en question.

E. Conclusions

83. Tous les pays ont intérêt à mettre en oeuvre un processus dynamique de changement et d'adaptation et à adopter des politiques et des mesures propres à faciliter cette évolution. Les pays développés à économie de marché auront probablement tendance à restructurer les secteurs de production dans lesquels ils perdent leur compétitivité sur le plan du commerce international, ou à s'en dégager. Certains pays en développement relativement avancés pourraient se trouver de plus en plus dans la même situation. Les économies en transition sont confrontées à un problème analogue, mais qui se pose à plus grande échelle. Elles ont à remettre en état la quasi-totalité de leur appareil de production et ont généralement perdu leur compétitivité. Bon nombre de pays en développement sont encore engagés dans un processus de développement qui consiste davantage à élargir les bases de la production qu'à restructurer tel ou tel secteur.

84. La mise en oeuvre de politiques d'ajustement structurel "positives" dans les pays développés à économie de marché peut grandement faciliter une adaptation harmonieuse de l'économie à l'évolution structurelle du commerce mondial. Les mesures à caractère défensif devraient être déconseillées. Les politiques d'anticipation qui facilitent la redistribution des facteurs de production dans les nouveaux secteurs de croissance, en fonction de l'évolution des positions concurrentielles devraient être renforcées. Les pays en transition qui sont engagés dans la reconstruction générale de leurs bases économiques ont l'occasion unique de mettre en oeuvre des politiques d'ajustement structurel qui soient propices à un changement dynamique de leurs structures de production sur la base de l'avantage comparatif dans le commerce international et ouvrent ainsi de nouveaux débouchés dont eux-mêmes et d'autres pays pourront profiter. Les politiques des pays en développement qui visent à promouvoir l'accroissement, la diversification et la modernisation du potentiel de production national devraient contribuer à une intégration plus poussée de l'appareil de production dans la division internationale du travail. Bon nombre de pays en développement ont encore besoin d'un appui extérieur dans ce domaine.

III. PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES

85. On trouvera ci-après une analyse des effets des pratiques commerciales restrictives sur les possibilités de commerce des pays en développement : elle examine séparément l'incidence des structures de marché et des comportements anticoncurrentiels propres aux pays développés, d'une part, et aux pays en développement de l'autre. Il y est fait une distinction entre les effets exercés sur les exportations des pays en développement et ceux qui agissent sur leurs importations - tant du point de vue de l'accès aux marchés et aux produits que des prix - même s'il n'y a pas à proprement parler une différence nette entre les uns et les autres; la même pratique peut, de fait, influer à la fois sur les exportations et sur les importations. Les politiques que les pays en développement et la communauté internationale pourraient adopter en vue d'une action constructive dans ce domaine sont également passées en revue.

A. Structures de marché ou comportements anticoncurrentiels sur les marchés des pays développés

a) Effets sur les exportations des pays en développement

86. Les ententes à l'importation (qui, dans les pays développés, touchent principalement le secteur des matières premières 50/), l'exclusivité en matière d'achats pratiquée par les entreprises, ainsi que la concentration des structures de marché ou des circuits commerciaux dans les pays développés, peuvent entraver le commerce ou abaisser les prix des biens et des services exportés par les pays en développement à destination de ces marchés. Dans les circuits d'exportation d'articles manufacturés, les entreprises commerciales affiliées à des sociétés transnationales et les sociétés commerciales transnationales détiennent ensemble une part considérable du commerce d'exportation de la plupart des pays en développement 51/. Elles influent également sur la commercialisation et la distribution. Dans le cas des produits pétrochimiques, par exemple, il a été constaté que le recours, par certains producteurs de pays en développement, aux coentreprises avec de grandes compagnies pétrolières pour la commercialisation dans les pays développés n'était pas sans risques : dans leur propre intérêt, les compagnies en question peuvent, dans ces pays, limiter les importations, maintenir les prix et contrôler l'offre 52/.

87. L'influence des structures et des comportements anticoncurrentiels se fait encore plus sentir dans les exportations de produits agricoles. Les sociétés transnationales intégrées verticalement - qui ont la haute main sur l'ensemble des opérations, de la production à la distribution - jouent un rôle important dans les exportations de certaines denrées agricoles transformées provenant de divers pays (cacao du Brésil et d'Afrique de l'Ouest, sucre et tabac du Zimbabwe, bananes d'Amérique latine et des Philippines, thé de l'Inde et du Kenya, etc.) 53/. Même là où l'intégration verticale n'est guère sensible, la concentration du marché peut être importante, par exemple dans les domaines de la transformation du café, de la préparation et de l'emballage du thé, et de la production de chocolat dans les pays développés 54/. Pour défendre leurs parts de marché, les chefs de file de ces secteurs recourent à des stratégies telles que la discrimination en matière de prix et les fusions. La concentration est beaucoup plus forte dans le commerce des produits de base que dans leur production. Les sociétés commerciales internationales et

les courtiers en produits occupent une place particulièrement importante dans le commerce de quelques denrées comme le thé, le café et la banane 55/, notamment en provenance de certains pays africains 56/. Ils jouent également un rôle majeur dans les activités de distribution et de service. L'importance des sociétés transnationales dans l'exportation de plusieurs produits de base provenant des pays en développement a des conséquences non négligeables pour les recettes d'exportation de ces derniers et la valeur retenue qui leur revient.

88. Pour pénétrer sur de nouveaux marchés, ou pour élargir leur part de marché, certains exportateurs de pays en développement peuvent eux-mêmes, le cas échéant, exercer une discrimination en matière de prix dans les pays développés. Reste que, dans ces pays, il n'y a guère eu d'affaires relatives à des questions de concurrence visant des exportateurs de pays en développement qui auraient appliqué des prix discriminatoires ou abusivement bas. La notion de pratique "prédatrice" illégale est interprétée dans un sens restreint dans la quasi-totalité des lois sur la concurrence; en général, la plupart des autorités compétentes ne mettent pas en cause les politiques agressives en matière de prix à moins qu'il n'existe un risque élevé de voir les prédateurs présumés acquérir une position de force sur le marché, ou renforcer celle qu'ils possèdent déjà, en éliminant des indépendants ou s'en prenant aux concurrents les plus acharnés. Les pays développés ont, au lieu de cela, préféré recourir aux procédures antidumping. Ainsi, deux régimes réglementaires distincts, faisant appel à des méthodes différentes, sont appliqués au même phénomène, le régime antidumping - plus strict - étant employé pour les marchandises produites à l'étranger par des producteurs extérieurs uniquement là où elles entrent dans un pays en tant qu'importations.

b) Effets sur les importations des pays en développement

89. Les ententes à l'exportation, les soumissions collusoires ou la concentration des structures de marché dans les pays développés peuvent influer sur l'accès des pays en développement aux importations ou, plus souvent, sur les prix de celles-ci. En général, il semblerait qu'aujourd'hui, leur nombre et leur part globale du commerce mondial restent faibles; cependant, en raison du manque de transparence qui prévaut dans ce domaine, il est difficile de savoir exactement ce qu'il en est. Aux Etats-Unis, par exemple, 127 sociétés avaient été exemptées de l'application de la législation antitrust en avril 1991 en vertu de la loi de 1982 sur les sociétés d'exportation (Export Trading Company Act). Mais on ne sait pas combien de cartels d'exportation n'ont pas demandé d'exemption, sachant qu'ils échappent aux dispositions de la législation antitrust. Il existait, en janvier 1990, 94 associations créées en vertu de la loi Webb-Pomerene 57/. Les branches d'activité dans lesquelles elles jouaient le plus grand rôle étaient, entre autres, l'industrie cinématographique, la production de films télévisés et l'industrie du noir de gaz. Les effets anticoncurrentiels peuvent être exacerbés par le fait que les grandes entreprises sont plus enclines à se joindre aux cartels de ce type que les entreprises de taille restreinte. Cependant, dans la plupart des cas, les ententes bénéficiant du soutien de la loi Webb-Pomerene ne sont pas en mesure de modifier les termes de l'échange à leur profit.

90. Les pays en développement peuvent, dans certains cas, être lésés par des cartels. Récemment, la Commission européenne a infligé des amendes de plus de 15 millions d'écus (18 millions de dollars) à 15 compagnies maritimes européennes qui avaient conclu des ententes et des accords de répartition du marché sur certains itinéraires entre la France et des pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale. De plus, 11 "comités d'armateurs" et quatre conférences maritimes ont été frappés d'amendes dépassant 10 millions d'écus pour abus de position dominante visant à éliminer des concurrents sur la ligne Europe du Nord-Zaïre 58/. L'influence de ces associations est actuellement assez limitée, compte tenu de la multiplication des sources d'approvisionnement, mais elles peuvent avoir un impact non négligeable dans certaines zones géographiques ou sur certains marchés, en particulier si elles constituent un oligopole, si les pays en développement concernés ont peu de partenaires commerciaux ou si le secteur visé a une influence sur l'ensemble de l'économie, comme dans le cas des transports maritimes, cité précédemment.

91. Il y a lieu de penser que l'effet de ces pratiques s'accroît dans certains secteurs, la concentration du marché s'étant renforcée dans les pays développés au cours des années 80 59/. Les cinq premières sociétés sur le marché mondial des biens de consommation durables représentent, par exemple, 70 % des ventes mondiales; la concentration est aussi particulièrement forte dans l'industrie aérospatiale 60/. On peut également noter que, dans certains pays développés, le gros des exportations est assuré par un nombre assez restreint de grandes entreprises (la concentration des exportations y est beaucoup plus importante que la concentration industrielle), dont quelques-unes seulement exportent vers des pays en développement. Une telle concentration du marché a pour effet de restreindre la liberté de concurrence d'entreprises affiliées pour certains produits ou certains marchés, et se prête en outre à des pratiques unilatérales, qu'il s'agisse d'une emprise sur le marché ou d'arrangements collusoires.

92. Une récente étude de l'OCDE donne à entendre que dans un contexte de marché où la place des sociétés transnationales ne cesse de s'élargir, il y a exacerbation des risques d'extension des cartels d'exportation sur les marchés locaux ou des marchés tiers et des risques de collusion 61/. Un ancien Directeur général des pratiques commerciales au Royaume-Uni a fait valoir que, si la libéralisation des échanges européens et internationaux a réduit les possibilités d'ententes au niveau national, il convient de prendre au sérieux le risque que les monopoles, ententes et comportements anticoncurrentiels ne refassent surface à l'échelle européenne, voire à l'échelle internationale. D'après lui, certains secteurs sont particulièrement portés à des ententes internationales, comme les industries où produits et prix sont uniformes, où la production est fortement concentrée, où le progrès technique est lent et celles où les producteurs sont pour la plupart des sociétés transnationales qui, sans ces ententes, se trouveraient en concurrence hors des frontières nationales 62/.

93. Au Pakistan par exemple, en enquêtant sur la raison pour laquelle la part des importations de thé du Kenya avait pratiquement triplé en trois ans alors que les prix étaient nettement plus élevés que ceux du marché international (même compte tenu de la qualité supérieure de ce thé), la Direction du contrôle des monopoles a constaté que les filiales de deux sociétés transnationales contrôlaient plus de la moitié des importations de thé,

que les sociétés mères avaient été absorbées par une troisième société transnationale et que les prix appliqués par les entreprises kényennes affiliées étaient supérieurs aux prix demandés par d'autres vendeurs 63/.

94. C'est dans quelques secteurs ou sous-secteurs de haute technicité que les effets de concentration des fusions d'outre-mer sont les plus importants : souvent, les capacités limitées des pays en développement ne leur permettent pas de constituer des sources locales d'approvisionnement. Dans l'industrie des biotechniques par exemple, plus de 400 graineteries ont été rachetées ces dernières années, principalement par des sociétés agrochimiques et alimentaires (qui ont elles-mêmes connu une vague de fusions) 64/. Dans certaines branches de l'industrie des semi-conducteurs, des ordinateurs et de l'électronique, la concentration et/ou l'intégration verticale ont contribué à la raréfaction des cessions de licences intragroupe et des créations de coentreprises, à une réticence à transférer des techniques de pointe (notamment à des entreprises de certains pays d'Asie) et à des pressions à la hausse sur les prix 65/. Cependant, la fluidité des progrès techniques risque de réduire rapidement la puissance commerciale acquise dans bon nombre de ces secteurs.

B. Structures de marché ou comportements anticoncurrentiels dans les pays en développement

a) Effets sur les exportations

95. Dans certains pays en développement, des cartels d'exportation ont vu le jour à la suite d'accords de limitation volontaire des exportations conclus sous la pression de partenaires commerciaux, obligeant les entreprises exportatrices à limiter le volume des produits exportés et, dans certains cas, à en relever le prix. Il en résulte des pertes durables d'efficacité pour les pays exportateurs, notamment là où il y a des retombées sur le marché intérieur ou sur des pays tiers, si les exportateurs échangent des renseignements d'importance cruciale, ou s'ils représentent une part importante de la production industrielle nationale. Pour le pays exportateur, un accord de limitation des exportations permet parfois de capter une partie de la rente découlant de restrictions au moyen d'un relèvement des prix unitaires, mais les gains éventuels risquent d'être plus que contrebalancés par une perte de part de marché.

96. Les exportations des pays en développement peuvent également pâtir d'une fixation concertée des prix ou de restrictions en matière de réexportation imposées comme condition de l'approvisionnement des importateurs. Les restrictions de ce type peuvent être liées à l'octroi d'une technologie ou à des licences d'exploitation de droits de propriété intellectuelle. Ces dernières années, par exemple, 14 % des contrats d'importation de technologie conclus au Brésil, 30 % dans le cas du Nigéria et 43 % dans celui de la République de Corée prévoyaient (avant l'intervention des autorités compétentes) des restrictions ou des limitations à l'exportation 66/.

b) Effets sur les importations

97. Les circuits d'importation des pays en développement font l'objet d'une forte concentration. Celle-ci peut contribuer à une hausse des prix à la consommation, réduisant d'autant les effets positifs de la libéralisation des importations mise en oeuvre dans de nombreux pays en développement. C'est ainsi qu'au Mexique, l'abaissement sensible des droits de douane n'a pas entraîné l'alignement des prix intérieurs sur les prix mondiaux, en raison notamment de l'insuffisance des circuits de distribution, des politiques de prix discriminatoires des sociétés transnationales et du quasi-monopole exercé par les importateurs "traditionnels" 67/. Les entreprises importatrices des pays en développement peuvent être aussi bien des sociétés locales que des sociétés étrangères. Une grande partie de leurs importations (notamment les produits agricoles importés par les petits pays) est acheminée par l'intermédiaire de maisons de commerce ou d'entreprises affiliées à des sociétés transnationales, ou par des sociétés commerciales transnationales 68/, qu'il s'agisse d'agences, de courtiers en produits ou de sociétés commerciales générales. Les filiales de sociétés transnationales ont souvent l'exclusivité de la distribution des produits de la société mère. Sur certains marchés, en particulier les plus restreints, il arrive aussi qu'elles détiennent des droits exclusifs d'importation et de distribution des produits d'autres sociétés transnationales. Parfois, au lieu de renchérir les importations des pays en développement, les prix discriminatoires pratiqués par les exportateurs étrangers sont associés à une politique de vente à perte (c'est-à-dire du dumping), qui nuit aux industries locales tout en offrant des avantages à court terme aux consommateurs. Il convient à cet égard de faire état du système des prix de "cession interne", selon lequel une société transnationale peut sous-facturer les produits intermédiaires fournis à sa filiale, ce qui permet à celle-ci de pratiquer des prix abusivement bas. Les subventions à l'exportation accordées par les gouvernements étrangers peuvent également avoir des effets anticoncurrentiels sur les marchés des pays en développement.

98. Les prix ou les quantités de biens et de services importés dans ces pays se ressentent en outre de pratiques telles que la fixation du prix de revente, les restrictions aux importations parallèles de produits visés par des droits de propriété intellectuelle et (lorsqu'il ne s'agit pas de défendre des objectifs commerciaux légitimes) le refus de traiter les achats liés ou les clauses d'exclusivité en matière de vente ou de représentation. De telles restrictions peuvent frapper tout particulièrement les importations de technologie ou de produits portant des marques de fabrique. Ces dernières années, par exemple, 5 % des contrats d'importation de technologie des entreprises nigérianes et 8 % de ceux qui avaient été conclus dans la République de Corée comportaient (avant l'intervention des autorités de ces pays) des clauses d'achats liés 69/. Au Kenya, un distributeur n'a pas pu importer un produit pharmaceutique de marque en raison des restrictions territoriales imposées par le titulaire du brevet (au Royaume-Uni) au preneur de la licence (aux Etats-Unis) censé fournir le produit en question 70/.

C. Politiques visant à contrôler les pratiques commerciales restrictives qui nuisent aux possibilités d'échanges commerciaux

a) Mesures à prendre par les pays en développement

99. L'une des principales mesures que les pays en développement pourraient prendre pour parer aux pratiques commerciales restrictives portant atteinte à leurs facilités commerciales serait d'adopter et de mettre en oeuvre des lois sur la concurrence. De fait, un certain nombre d'entre eux s'y sont déjà employés 71/, ou sont en passe de le faire. Les dispositions législatives de ce type permettront de faire en sorte que les avantages économiques de la libéralisation du commerce ne soient pas annulés par les restrictions du secteur privé : cependant, des efforts supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires pour que les Etats soient en mesure à la fois d'adopter des lois en matière de concurrence ou de les moderniser, et d'appliquer celles-ci efficacement. Généralement parlant, il se peut que les pays en développement constatent que leur juridiction est suffisante pour faire face aux pratiques commerciales restrictives émanant de l'étranger qui pèsent sur leurs possibilités de commerce, pour peu qu'ils alignent la portée extraterritoriale de leur législation sur celle que revendiquent les pays développés, même si des difficultés pratiques peuvent apparaître dans la mise en oeuvre.

100. Des problèmes risquent de surgir là où les régimes applicables en matière de concurrence, de commerce et/ou de propriété intellectuelle se chevauchent. Le fait que certains pays recourent à des mesures antidumping face à une politique de prix discriminatoire ou prédatrice, par exemple, peut encourager les pays en développement à agir de même. En outre, ces derniers auront parfois des difficultés à empêcher que les droits de propriété intellectuelle ne soient appliqués de manière abusive. Pour venir à bout de tels problèmes, il pourrait être utile d'adopter des règles appropriées concernant l'extinction des droits et les importations parallèles.

b) Mesures à prendre par la communauté internationale

101. Pour aider les pays en développement à exercer un contrôle sur les pratiques commerciales restrictives qui nuisent à leurs possibilités de commerce, les pays développés peuvent renforcer la coopération et les consultations dans les domaines où politique commerciale et politique de la concurrence se rencontrent. Une transparence accrue dans l'information sur les ententes à l'exportation serait des plus utiles, de même qu'une réduction des exemptions prévues dans le droit de la concurrence de ces pays en matière d'exportation.

102. En vertu de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, les Etats sont invités, entre autres choses, à adopter des dispositions législatives appropriées et à "rechercher des mesures correctives ou préventives appropriées pour empêcher et/ou réprimer l'emploi de pratiques commerciales restrictives relevant de leur compétence quand ils constatent que ces pratiques sont préjudiciables au commerce international et, en particulier, au commerce et au développement des pays en développement" 72/. L'application intégrale de toutes les dispositions pertinentes constituerait un progrès notable.

103. La conjoncture actuelle donne à penser qu'un nouveau cadre normatif multilatéral pourrait s'avérer nécessaire en vue de définir et de structurer les liens entre les politiques de concurrence et les politiques commerciales, compte tenu du cadre d'application des premières - qui s'inscrivent de plus en plus dans une perspective mondiale - et de la nécessité d'assurer le développement continu du système commercial international, tel que l'envisageait la Charte de La Havane. Un rapprochement du régime commercial et du régime régissant la concurrence offrirait divers avantages pour l'un comme pour l'autre. Un régime multilatéral de concurrence lié au commerce entraînerait une plus grande convergence dans les lois nationales pertinentes et leur application. Cela est d'autant plus nécessaire que les efforts de mise en oeuvre risquent d'être freinés par la crainte de réduire la compétitivité des entreprises nationales ou de décourager les investissements étrangers. De même, il est à craindre que la politique en matière de concurrence ne soit utilisée à des fins protectionnistes. L'on redoute également que l'application du principe d'extra-territorialité pour encourager l'accès aux marchés d'exportation ne suscite des tensions et que les entreprises soumises à des régimes nationaux divergents ne se heurtent de ce fait à des difficultés.

104. Les régimes applicables à la concurrence gagneraient également à incorporer les principes fondamentaux de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, notamment les dispositions relatives à la clause de la nation la plus favorisée et la possibilité de recourir au mécanisme de règlement des différends du GATT. Des mesures concrètes pourraient être prises au niveau multilatéral afin d'établir un climat d'harmonie dans l'application des dispositions législatives nationales aux affaires mettant en jeu plusieurs juridictions nationales. Une coordination multilatérale faciliterait le règlement des différends liés aux pratiques commerciales restrictives émanant de l'étranger; elle serait également utile dans le cas d'un conflit de juridictions, ou encore là où une application concertée semble souhaitable.

105. En étant lié à la politique de concurrence, le système commercial multilatéral pourrait venir à bout des obstacles au commerce créés par les entreprises privées. Cela permettrait de préserver les avantages découlant de la libéralisation des échanges, de tenir compte des réalités de la concurrence mondiale et d'assurer une égalité des chances pour toutes les entreprises commerciales et tous les pays, notamment les pays en développement et leurs propres entreprises. Les régimes commerciaux pourraient également s'inspirer des idées et des principes applicables à la concurrence dans l'élaboration de règles équilibrées et équitables propres à modérer les comportements protectionnistes. L'application unilatérale des règles de concurrence par tel ou tel pays dans le secteur du commerce risque sans cela d'être entravée par la crainte que d'autres pays n'en retirent des avantages commerciaux. De surcroît, les régimes spécialisés envisagés dans le cadre des Négociations d'Uruguay, qu'il s'agisse des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ("TRIP") ou des investissements ("TRIM") seraient dès lors soumis à des contrôles et à des contrepoids appropriés, intégrés dans un régime multilatéral de concurrence.

Notes

1/ Mandat du Groupe de travail spécial sur l'expansion des débouchés commerciaux des pays en développement (TD/B/1323, vol. II).

2/ Voir le Rapport du Groupe de travail spécial sur l'expansion des débouchés commerciaux des pays en développement sur sa première session, tenue du 14 au 18 décembre 1992, (TD/B/39(2)15; TD/B/WG.4/3).

3/ Ibid.

4/ Par exemple, le café produit dans le respect de l'environnement (entre autres facteurs sociaux importants) se vend plus cher que le café "normal". La demande de coton cultivé de façon "biologique" semble aussi être en augmentation. Voir aussi OCDE, L'étiquetage écologique des produits dans les pays de l'OCDE, Paris, 1991.

5/ Voir "Competitiveness and Environmental Standards - Some Exploratory Results", communication présentée à la Conférence sur le commerce international et l'environnement, tenue les 22 et 23 mars 1993, par la Chambre économique fédérale autrichienne.

6/ Voir The Roper Organization, Inc., "The Environment: Public Attitudes and Individual Behaviour", étude faite pour la société S.C. Johnson and Son, Inc., juillet 1990.

7/ Voir Mark Fischettim, 1992, "Green entrepreneurs", Technology Review, avril 1992, p. 39.

8/ Par exemple, une enquête effectuée par la société ABT Associates (Etats-Unis) a montré que plusieurs produits écologiques ne se vendraient pas si la différence de prix excédait en moyenne 6 %. (ABT Associates, Inc., Consumer Purchasing Behaviour and the Environment: Results of an Event-based Study, novembre 1990.) Précisons qu'il s'agit là du prix de vente au détail. Dans la plupart des cas, les producteurs des pays en développement ne perçoivent qu'une faible partie de ce prix. S'ils touchaient une part plus importante de la "prime" écologique, la production s'en trouverait beaucoup stimulée.

9/ A en juger d'après la "mode verte" qui gagne les Etats-Unis, on peut définir les écovêtements comme suit : vêtements en coton "naturel", cultivé de façon classique mais transformé dans le respect de l'environnement, par exemple en limitant l'emploi de résines et de produits chimiques toxiques; vêtements en coton "biologique", c'est-à-dire cultivé sans engrais ni pesticides chimiques, en pratiquant l'assolement et d'autres méthodes agricoles ménageant l'environnement; vêtements en coton de couleur naturelle, provenant de cultures biologiques ou classiques mais non teint; vêtements en fibres recyclées. (Voir Barbara Harrison, "Fashions in Green", Financial Times, 9 juin 1993, p. 10).

10/ Au départ, la politique de sauvegarde de l'environnement était axée sur la protection de l'air, de l'eau et des sols contre la pollution provenant de sources "ponctuelles" (grandes usines, déboisement conduisant à l'érosion,

centrales électriques, etc.). Les pays ont désormais pris conscience de l'importance des sources diffuses de pollution, comme l'emploi de chlorofluorocarbones (CFC) ou de pesticides. Par "mesures concernant les produits", on entend les normes et régles spécifiant les caractéristiques techniques d'un produit - propriétés, qualité, sécurité, dimensions, etc. Les mesures écologiques concernant les produits visent notamment à économiser l'énergie et les matières premières, ou à réduire au minimum la production de déchets; certaines sont conçues en fonction de la durée de vie totale du produit. Pour la liste complète des mesures appliquées dans les pays développés de l'OCDE, à l'exception des Etats-Unis d'Amérique, voir Congress of the US Office of Technology Assessment, 1992, Green Products by Design: Choices for a Cleaner Environment, OTA-E-541, tableau 5-1, p. 68 et 69.

11/ Voir European Report, 3 avril 1993, "Call for Realistic Packaging Directive". Le projet de directive précise que le recyclage s'applique sans discrimination aux produits importés. Voir également le document intitulé "Contribution de la CNUCED, dans les limites de son mandat, au développement durable : commerce et environnement - Tendances en matière de commerce et d'environnement dans le cadre de la coopération internationale" (TD/B/40/1(6), août 1993.

12/ Voir V. Jha et S. Zarrilli, "Eco-labelling Initiatives as a Barrier to Trade - a viewpoint from developing countries", communication présentée à la réunion d'un groupe d'experts de l'OCDE sur l'analyse du cycle de vie et le commerce, tenue les 20 et 21 juillet 1993 à Paris.

13/ Voir Sportswear International, "Ecology and Fashion - Greener Still", 1992. Ces projets sont parrainés par l'industrie textile allemande; ils ne font pas partie du programme d'éco-étiquetage "l'Ange bleu" de l'Allemagne.

14/ La marque "MST" (Marke scadstoffgeprufter Textilien) s'adresse au consommateur final, et son attribution suppose différents essais (produits chimiques, teintures, etc.). La marque "MUT" (Marke umweltschonender Textilien) s'applique aux procédés de production et doit être utilisée uniquement par les fabricants de vêtements et de textiles.

15/ Des limites sont fixées pour les métaux lourds, le formaldéhyde (500 ppm) et les pesticides (1 ppm). Il faut procéder à sept essais différents pour déterminer la quantité de formaldéhyde, de pentachlorophénol, de métaux lourds, d'azoïques, de pesticides, etc., contenus dans les vêtements.

16/ Voir T. Bunning, G. Danne, C. Hagenmaier, F. Kolling, R. Siller, A. Wender et J. Wiemann, 1993, International eco-standards as a new challenge for industries in developing countries - The case of Indian textiles, communication présentée à l'Institut allemand de développement (Berlin) en février 1993.

17/ Pareilles dérogations sont déjà prévues à l'article 12.6 de l'accord du GATT relatif aux obstacles techniques au commerce.

18/ A ce propos, on peut citer le cas de la réglementation autrichienne concernant les bois tropicaux, qui a été adoptée le 26 juin 1992 et est entrée en vigueur le 1er septembre de la même année. Elle rendait obligatoire

l'apposition de la marque "Fait en bois tropical" ou "Contient du bois tropical". Les pays de l'ANASE ont critiqué cette disposition en faisant valoir que les bois des zones et ceux des zones tempérées pouvaient être considérés comme des produits similaires, mais que les prescriptions concernant le marquage ne s'appliquaient qu'aux premiers et n'étaient donc pas compatibles avec les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. La règle a par la suite été abrogée.

19/ Voir le quotidien indien Financial Express, novembre 1990, divers numéros.

20/ Par exemple, il est devenu plus facile aux gros fournisseurs d'obtenir le "point vert" en utilisant simplement leur numéro de licence d'achat; en outre, ils disposent de renseignements sur la façon de modifier l'emballage, chose qui n'est pas coûteuse.

21/ Voir Bunning et al., 1993, op. cit.

22/ Pour une définition complète de l'éco-étiquetage, de la procédure d'attribution d'éco-étiquettes et des parts de marché, voir V. Jha, R. Vossenaar, et S. Zarrilli, 1993. Ecolabelling and International trade - Preliminary Information from seven systems, communication présentée au sous-groupe de l'étiquetage ISO/CEI en mai 1993.

23/ Les données proviennent de recherches effectuées par le secrétariat et d'études financées par des fonds extrabudgétaires, ou sont recueillies directement auprès des Etats membres.

24/ Voir CNUCED, Division des produits de base, Natural Resources Management and Sustainable Development - A Programme for Implementation by UNCTAD, 1992.

25/ Voir le compte rendu de la réunion tenue les 27 et 28 mai 1993 à Toronto par le sous-groupe de l'éco-étiquetage du Groupe stratégique consultatif sur l'environnement de l'ISO/CEI.

26/ Voir V. Jha, R. Vossenaar et S. Zarrilli, 1993, op. cit.

27/ Cela n'est cependant pas toujours facile, comme en témoignent les problèmes rencontrés par les exportateurs brésiliens de pâte et de papier, pour se faire représenter soit directement, soit indirectement par l'intermédiaire de la Chambre internationale du commerce, aux débats de la Communauté européenne sur les critères d'éco-étiquetage pour ces produits.

28/ Voir CNUCED, TD/B/40/1(6), 1993.

29/ Ls gouvernements ont apporté une aide à des entreprises confrontées à des difficultés financières surtout dans les cas où ils considéraient que ces entreprises étaient d'une importance cruciale sur les plans économique et social.

30/ Voir OCDE, Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE, Tour d'horizon annuel 1992, Paris 1992.

31/ Les données sectorielles sont en général incomplètes, insuffisamment détaillées ou limitées dans leur comparabilité d'un pays à l'autre. Il est difficile d'identifier les changements structurels qui favorisent une spécialisation plus poussée des entreprises, des modifications des lignes de produits, des changements dans les méthodes de production ou une utilisation croissante des nouvelles techniques.

32/ Dans un même secteur industriel, les stratégies d'ajustement peuvent comprendre des fermetures d'installations, l'arrêt des productions peu rentables, des réductions d'effectifs, des gains de productivité obtenus grâce à l'application de techniques de pointe, le déplacement de la production vers les produits de qualité supérieure et la relocalisation des productions de bas de gamme dans les pays en développement.

33/ Ses conséquences pour le commerce avec les pays en développement ont été analysées dans "Mise en oeuvre des recommandations adoptées par la Conférence à sa huitième session : évolution et conséquence des espaces économiques et des processus d'intégration régionale", rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/40(1)/7).

34/ Les programmes sectoriels font une large place aux subventions; bon nombre d'entre eux englobent différents moyens d'action combinés selon les circonstances : prêts, garanties, participations au capital social, allégements fiscaux, par exemple.

35/ L'article 4 du traité instituant la CECA interdit les aides de l'Etat dans les Etats membres de la Communauté européenne. Toutefois, dans la première moitié des années 80, à la suite de la déclaration de crise dans cette branche d'activité, les Etats ont pu accorder des aides à titre temporaire, mais à la condition de réduire leurs capacités de production. Depuis le milieu des années 80, l'aide de l'Etat doit se limiter aux subventions concernant la R-D, la protection de l'environnement et les fermetures d'installations, mais cette règle a connu des exceptions.

36/ Allemagne, Danemark, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni, par exemple.

37/ Par exemple en fournissant des renseignements techniques et une assistance sous forme de conseils pour promouvoir dans les entreprises les techniques de fabrication perfectionnées, en favorisant la coopération entre les universités, les instituts de R-D et l'industrie, en encourageant les entreprises à s'associer pour mener de concert des travaux de R-D, en contribuant à la commercialisation des techniques mises au point avec des fonds publics, etc.

38/ Y compris la micro-électronique, les ordinateurs et l'informatique et les télécommunications.

39/ Voir OCDE, Perspectives de l'emploi 1992, chapitre 2 (Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1992).

40/ Les mesures d'incitation prévues peuvent être regroupées en gros en cinq catégories : a) services d'information en matière d'investissement et activités de promotion des investissements, y compris le financement des

enquêtes de préinvestissement et des études de faisabilité; b) systèmes de garantie des investissements couvrant les risques non commerciaux (risques de guerre, d'expropriation et de transfert, par exemple); c) avantages fiscaux; d) aides financières (par exemple octroi de prêts préférentiels aux entreprises souhaitant investir dans des pays en développement); et e) création de sociétés d'investissement appuyées par l'Etat pour participer au capital social et aux emprunts des coentreprises. Les programmes de crédit à l'exportation et d'assurance crédit à l'exportation destinés à faciliter les exportations de biens d'équipement ont dans bien des cas joué également un rôle déterminant dans le financement d'un investissement étranger privé.

41/ C'est notamment le cas de l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) des Etats-Unis.

42/ Voir également OCDE, Politiques d'ajustement positives : maîtriser le changement structurel (Organisation de coopération et de développement économiques, Paris, 1983).

43/ A signaler l'exception notable de "China Steel" (Taiwan, province chinoise) qui envisage de construire un laminoir (investissement de 259 millions de dollars E.-U.) en Malaisie pour approvisionner le marché local. A l'inverse, "Posco" (République de Corée) envisage la construction d'un laminoir (1 milliard de dollars E.-U.) en Malaisie à forte vocation exportatrice. Voir J.R. Chaponnière, "Les nouvelles économies industrielles d'Asie : investissements internationaux et transferts de technologie", Revue STI, No 9 (Avril 1992).

44/ Voir J.R. Chaponnière, op. cit.

45/ Toute personne a le droit d'investir jusqu'à 5 millions de dollars par an à l'étranger sans autorisation.

46/ La Pologne a été, semble-t-il, le seul des pays d'Europe centrale et orientale en transition à renouer avec la croissance en 1992. Le chômage a légèrement diminué en 1992 dans la République tchèque et en Slovaquie, mais il a continué à augmenter dans un grand nombre des autres pays de cette région.

47/ La Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie, par exemple.

48/ Voir Perspectives de l'emploi 1992, OCDE, Paris 1992.

49/ En Roumanie, un groupe d'experts constitué sous les auspices de l'Académie roumaine des sciences a été chargé d'élaborer un programme à long terme de modernisation technologique. Appelé GENERT, ce programme porte sur les économies d'énergie, les produits chimiques et pétrochimiques, les industries extractives, la métallurgie, les transports, les télécommunications et la recherche-développement.

50/ Voir Politique de la concurrence et les entreprises communes, OCDE, Paris, 1986.

51/ Voir "La concentration de la puissance commerciale au moyen de fusions, de rachats, de coentreprises et autres formes de prise de contrôle, et ses effets sur les marchés internationaux, en particulier sur les marchés

des pays en développement", rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/RBP/80/Rev.2).

52/ Voir ONUDI, "International trade and the marketing channels of petrochemicals", Troisième consultation sur l'industrie pétrochimique (UNIDO/PCR8), Vienne, novembre 1985.

53/ Voir "Structural change in export marketing channels of developing countries", Centre CNUCED/GATT du commerce international, 1988; et "Transnational corporations in African trade: Major trends in primary commodities" (E/ECA/89/26).

54/ Voir CNUCED, "Perspectives du marché mondial du cacao jusqu'en 2005" (UNCTAD/COM/5) et, dans la série des Etudes sur la transformation, la commercialisation et la distribution des produits de base, "Transformation et commercialisation du café" (TD/B/C.1/PSC/31/Rev.1), publication des Nations Unies, numéro de vente : F.84.II/D.24, et "Commercialisation et transformation du thé" (TD/B/C.1/PSC/28/Rev.1), publication des Nations Unies, numéro de vente F.84.II.D.10.

55/ Voir "Structural change in export marketing channels of developing countries; op. cit.

56/ Ibid.

57/ Voir Obstacles aux échanges et à la concurrence, OCDE, Paris, 1993. Ces associations sont constituées en vertu de la loi Webb-Pomerene, qui exempte de l'application de la législation antitrust les associations commerciales à vocation exclusivement exportatrice, sous certaines conditions.

58/ Voir "ECU 15 million in fines are imposed on shipping firms", Antitrust and Trade Regulation Report, 2 avril 1992, vol. 62, p. 422, et "EC Commission fines shipping", Conférence sur les pratiques contraires aux articles 85 et 86, ATTR, 14 janvier 1993, vol. 64, p. 31.

59/ TD/B/RBP/80/Rev.2, op. cit. . . . . .

60/ Voir "Multinational Survey", The Economist, 27 mars 1993.

61/ Voir Obstacles aux échanges et à la concurrence, op. cit.

62/ Voir "Annual Report of the Director-General of Fair Trading 1988", HMSO, Londres.

63/ Voir "Corporate behaviour in restraint of trade in goods and services in Pakistan", rapport établi pour le secrétariat de la CNUCED par M. A. Riaz, consultant (UNCTAD/ITP/66).

64/ Voir "Perspectives et conséquences pour le commerce et le développement des technologies nouvelles et naissantes : le cas de la biotechnologie", rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/B/C.6/154).

65/ Voir CNUCED, "Rapport annuel 1989 sur les faits nouveaux d'ordre législatif et autre intervenus dans les pays développés et dans les pays

en développement en matière de contrôle des pratiques commerciales restrictives" (TD/B/RBP/61).

66/ Voir "Les faits nouveaux intervenus récemment dans le domaine de la technologie et leurs rapports avec les négociations relatives au projet de code international de conduite pour le transfert de technologie" (TD/CODE TOT/55).

67/ Voir F. de Mateo, "Trade, technology and competitive opportunities", dans Concurrence et développement économique, OCDE, Paris, 1991.

68/ Voir World Investment Report, 1992, et TD/B/RBP/80/Rev.2, op. cit.

69/ Voir TD/CODE TOT/55.

70/ Beecham Group v/s International Products Ltd., cité dans D. Gladwell, "The exhaustion of intellectual property rights" (1986), European Intellectual Property Review, vol. 12, p. 368.

71/ Argentine, Brésil, Chili, Côte d'Ivoire, Gabon, Kenya, Inde, Jamaïque, Mexique, Pakistan, Pérou, République de Corée, Sri Lanka, Thaïlande, Tunisie et Venezuela.

72/ TD/RBP/CONF/10/Rev.1, sect. E, par. 4.