



OCT 10 1980

NATIONS UNIES

# ASSEMBLEE GENERALE

Distr.  
GENERALEA/C.5/35/30  
16 octobre 1980  
FRANCAIS  
ORIGINAL : ANGLAIS

Trente-cinquième session  
CINQUIEME COMMISSION  
Point 91 de l'ordre du jour

## BUDGET-PROGRAMME POUR L'EXERCICE BIENNAL 1980-1981

### Procédures de liquidation des biens

#### Rapport du Secrétaire général

#### Introduction

1. Le présent rapport a été établi comme suite à la résolution 34/223 de l'Assemblée générale du 20 décembre 1979, dans laquelle l'Assemblée a demandé que lui soit présenté un rapport sur les procédures en matière de liquidation des biens et équipements excédentaires, ainsi que des recommandations sur la manière d'en tirer un revenu maximal : on y a indiqué les revenus perçus ces dernières années, fait une description des biens à liquider et de l'état dans lequel ils se trouvaient, exposé le système de liquidation des biens de l'Organisation des Nations Unies, expliqué les facteurs qui influent sur le revenu qu'on en tire et évalué les méthodes qui permettraient d'augmenter ces revenus. Les dispositions pertinentes de la résolution, qui sont celles du paragraphe 2 du dispositif, sont libellées comme suit :

"2. Prie en outre le Secrétaire général de présenter à l'Assemblée générale, lors de sa trente-cinquième session, un rapport sur les procédures actuelles en matière de liquidation de biens et équipements excédentaires, ainsi que des recommandations sur la manière d'améliorer ces procédures en vue de tirer un revenu maximal de la vente desdits biens et équipements."

#### Revenus récents

2. Ces trois dernières années, les revenus provenant de la liquidation de biens qui ont été inscrits au budget ordinaire se sont chiffrés à 405 700 dollars des Etats-Unis (132 700 dollars en 1977, 93 300 en 1978 et 179 700 en 1979), soit quelque 135 000 dollars par an en moyenne : il faut ajouter à ces sommes, qui représentent la majeure partie du produit de leur vente, un montant peu important correspondant à des biens dont l'achat aurait été payé avec des fonds extra-budgétaires ou prélevés sur des comptes spéciaux. Aux termes du Règlement

financier de l'Organisation des Nations Unies, le solde en est porté au compte considéré. Certains biens ont par ailleurs été remis en règlement partiel de fournitures de remplacement dont ils ont diminué le prix d'achat d'autant.

3. Seule une faible proportion des dépenses de l'Organisation des Nations Unies ont trait à l'achat de matériel (moins de 1 p. 100 pour la période 1978-1981), ce qui suffirait à expliquer que le produit de leur écoulement soit relativement peu élevé. En outre, le matériel est le plus souvent conservé au-delà de la durée de sa vie utile - en ce qui concerne le mobilier de bureau on ne s'en défait généralement qu'après plus de 20 ans, ou de 10 ans pour les machines de bureau. Le produit de la liquidation de biens est limité, en temps normal, à ce qu'on peut obtenir d'articles très usagés, sauf lorsque les activités d'un programme subissent une forte compression ou qu'il leur est mis fin, comme cela a été le cas, par exemple, de la Force d'urgence des Nations Unies (FONU-1973) : à ce jour, 4 millions de dollars environ, représentant la liquidation de biens à la fin de 1979 et au début de 1980, ont été portés au compte de la Force. Lorsque cette liquidation sera terminée avec le transfert à d'autres missions de maintien de la paix de biens actuellement en dépôt, ce montant devrait atteindre quelque 9 millions de dollars.

#### Description des biens

4. La liquidation de biens de l'Organisation des Nations Unies vise essentiellement le mobilier et le matériel de bureau - et, accessoirement, des véhicules dont la plupart ont été achetés pour être utilisés dans le cadre de diverses missions de maintien de la paix. Tout ce qui a trait au matériel concernant les services de conférence, les communications, l'entretien des bâtiments et autres est insignifiant.

5. Au moment de leur écoulement, la plus grande partie des biens sont trop usagés pour pouvoir être réparés ou sont inutilisables pour une raison quelconque : leur valeur commerciale résiduelle est donc faible ou nulle. Bien souvent, ils ont été réparés fréquemment pendant la durée de leur vie utile et ne pourraient l'être à nouveau qu'en engageant des dépenses d'un montant plus élevé que le prix d'achat d'articles neufs de remplacement (véhicules gravement endommagés dans un accident, vieilles machines à écrire, etc.). Dans ce cas, il est fréquent que les pièces susceptibles d'être réutilisées soient conservées pour réparer des articles identiques encore en service. Il arrive aussi qu'on se défasse de modèles devenus vétustes (par exemple, des calculateurs électromécaniques, des caméras de télévision noir et blanc à New York), et de véhicules qui, en raison de leur âge et de leur état, commencent à n'être plus fiables, c'est-à-dire généralement lorsqu'ils ont fait 50 000 miles (80 000 kilomètres) ou datent de cinq ans, celui de ces facteurs intervenant le premier étant celui qui est retenu. Il est fait exception à cette règle lorsqu'un véhicule est peu employé ou ou contraire fait l'objet d'une utilisation intensive. Une partie des fournitures à écouler, comme les tapis et le mobilier des salles de conférences, a un caractère très spécialisé, ou a été commandée pour correspondre expressément aux exigences de l'Organisation des Nations Unies et n'a donc que peu ou pas de valeur marchande à la revente.

/...

Système de gestion des biens

6. Les procédures de gestion des biens de l'Organisation des Nations Unies font l'objet des règles 110.25 à 110.37 du Règlement financier qui prévoient la tenue d'une comptabilité-matières complète et précise, stipulent à qui incombe la charge de cette comptabilité et instituent au Siège et dans les bureaux extérieurs des comités de contrôle du matériel qui ont pour mandat de gérer le système d'écoulement des biens. Ces comités sont composés de représentants des bureaux des Services généraux, des affaires juridiques et des Services financiers (ou leurs équivalents dans les bureaux hors Siège). Un observateur du Service de vérification intérieure des comptes (ou son équivalent) peuvent également y siéger. Les comités donnent leur avis aux chefs des bureaux des Services généraux et des Services financiers sur la liquidation des biens, la cause de tout manquant, excédent ou dégât, et, le cas échéant, la responsabilité incombant à un fonctionnaire de l'Organisation quant à ces manquants, excédents ou dégâts. Lorsque des biens ont été déclarés excédentaires ou inutilisables à la suite d'une recommandation formulée par le Comité de contrôle du matériel, ils sont normalement vendus par voie d'adjudication, étant entendu qu'il n'est pas nécessaire de recourir à cette procédure dans les cas ci-après :

- a) Lorsque le Comité de contrôle du matériel estime que la valeur de vente est inférieure à 2 500 dollars;
- b) Lorsqu'il est préférable, dans l'intérêt de l'Organisation, de vendre à un prix unitaire fixe approuvé par le Comité;
- c) Lorsque, de l'avis du Comité, la remise de biens en règlement partiel ou total de matériel ou de fournitures de remplacement est conforme à l'intérêt de l'Organisation;
- d) Lorsque la destruction du matériel excédentaire ou inutilisable est plus économique ou exigée par la loi ou la nature des biens;
- e) Lorsqu'il est préférable, dans l'intérêt de l'Organisation, de faire à une organisation intergouvernementale, à un gouvernement ou à un organisme public ou à une autre organisation à but non lucratif une cession à titre gracieux ou moyennant un versement symbolique (par exemple, lorsqu'une oeuvre de bienfaisance accepte la cession de matériel dont l'Organisation des Nations Unies devrait payer l'enlèvement.

7. Les ventes sont normalement faites au comptant et sont réglables à la livraison ou avant la livraison. Les quatre raisons principales de liquidation sont les suivantes :

- a) Les biens sont inutilisables pour cause d'usure normale;
- b) Ils sont vétustes;
- c) Ils ont été endommagés;
- d) Ils sont devenus excédentaires par rapport aux besoins courants.

/...

8. La vente de biens devenus excédentaires (par opposition à ceux qui sont inutilisables, vétustes ou endommagés), représente une proportion infime des revenus. Au cours de la période de trois ans allant de 1977 à 1979, les sommes inscrites au budget ordinaire à ce titre ont été inférieures à 50 000 dollars.

#### Facteurs influant sur le produit des ventes

9. Le principal facteur du montant des recettes tirées de la liquidation de biens et d'équipements est l'état dans lequel ils se trouvent. En effet, ainsi qu'il a été dit plus haut, ces articles sont dans l'ensemble usés ou vétustes et ne trouvent pas facilement preneur, ce qui vaut également pour les articles d'utilisation spécialisée ou ceux qui sont réduits à l'état de rebut lorsqu'on en a retiré les pièces réutilisables. Dans ces cas-là, lorsque même après une campagne d'annonces aucun acheteur ne se manifeste, il faut vendre ces biens au rebut, voire même payer pour les faire enlever. Ils sont souvent en si mauvais état que même les organismes de bienfaisance n'en acceptent pas le don.

10. La conjoncture économique générale qui prévaut dans le lieu d'affectation où ces biens sont vendus a également un rôle déterminant sur le produit de la vente. Par exemple, en période de récession, de nombreuses sociétés réduisent le volume de leurs activités et se débarrassent des meubles et du matériel usagé : il y a alors, sur le marché local, engorgement de ces articles, en relativement bon état. La plupart de ceux qu'offre l'Organisation des Nations Unies ne soutiennent pas la comparaison car ce n'est que lorsqu'ils sont usés ou vétustes qu'ils sont mis en vente.

11. D'autres problèmes se posent comme le manque d'intérêt des acheteurs éventuels du fait de l'absence d'ateliers de réparation et de pièces détachées (par exemple pour une presse d'imprimerie spéciale). Parfois, le matériel invendable ne peut être simplement abandonné, car la législation locale l'interdit, et il faut le démonter et vendre les pièces au rebut.

12. Dans de nombreux pays, le fait que la plupart des biens et équipements de l'Organisation des Nations Unies sont importés en franchise, en vertu de la Convention sur les privilèges et immunités, joue également un rôle. La législation locale stipule généralement qu'un acheteur ressortissant du pays ou qui n'a pas qualité pour bénéficier de la franchise est tenu de payer des droits de douane, souvent au taux applicable lorsque l'article était neuf. En outre, dans certains pays, certains types d'articles, comme le matériel de communication ou de reproduction, ne peuvent être vendus qu'à d'autres organisations bénéficiant de la franchise ou aux collectivités locales. Dans ces deux cas, le marché est limité aux organismes publics ou aux missions diplomatiques que, dans ces circonstances, le matériel usagé n'intéresse généralement que peu ou pas du tout.

13. Une partie du matériel est transférée aux gouvernements hôtes ou aux organisations nationales au titre de l'assistance technique. Lorsque le matériel en question - le plus souvent des véhicules - n'est pas considéré comme élément

/...

d'un programme d'assistance, une fois le projet achevé, il est en règle générale confié au représentant résident du Programme des Nations Unies pour le développement qui l'utilise pour d'autres projets de coopération technique.

14. Les biens transférés à d'autres organismes ou projets du système des Nations Unies sont généralement vendus à leur valeur nette après amortissement. Le prix est calculé en divisant le prix d'achat initial par la durée de vie estimative de l'article et l'organisation qui l'achète paye le montant applicable pour le reste de la durée de vie de l'article.

#### Méthodes permettant d'augmenter le produit des ventes

15. Les procédures de liquidation de biens et d'équipements inutilisables, vétustes, endommagés ou excédentaires visent à établir un équilibre entre la nécessité de minimiser les problèmes administratifs, les besoins en main-d'oeuvre et les frais tout en maximisant les recettes, dont il serait néanmoins possible d'augmenter le montant en apportant quelques modifications à ces procédures. Trois méthodes ont pu être dégagées, auxquelles on envisage d'avoir recours plus fréquemment :

- a) Fixer, chaque fois que cela est possible, un prix minimum acceptable. C'est-à-dire déterminer le prix-seuil au-dessous duquel aucune offre n'est acceptée. Si les biens et équipements sont en quantité suffisante, il peut s'avérer avantageux d'avoir recours à un expert dont la profession est d'évaluer ce prix.
- b) Vendre par voie d'adjudication. Si la quantité ou la valeur des biens ou matériel le permet, il peut être souhaitable de faire appel à une salle de ventes qui se chargera de l'affaire, moyennant une commission.
- c) Vendre plus fréquemment aux membres du personnel de l'Organisation. Une analyse des ventes effectuées indique que, par exemple, le produit de la vente de machines à écrire et de meubles usagés est supérieur lorsque ces articles sont un par un vendus à des fonctionnaires de l'Organisation plutôt qu'en gros à un revendeur. Il faut néanmoins tenir compte du fait que les dépenses d'administration sont plus élevées dans la première hypothèse.

#### Conclusion

16. Le Secrétaire général a conclu de la présente étude que les procédures et pratiques actuellement appliquées permettent, dans l'ensemble, d'atteindre le double objectif de maximiser les recettes tout en minimisant les frais de liquidation. Etant donné la nature des biens vendus, leur quantité limitée et, souvent, leur mauvais état, ainsi que les contraintes imposées par les législations locales, ces recettes resteront toujours relativement faibles, sauf dans le cas où un grand programme est annulé. Néanmoins, il semble qu'il y ait quelques chances d'en augmenter le montant en ayant plus fréquemment recours aux méthodes consistant à fixer un prix de vente minimum acceptable, en procédant par voie d'adjudication et en vendant à des membres du personnel de l'Organisation.