

actes de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement

troisième session

santiago (chili), 13 avril - 21 mai 1972

volume II
commerce
des marchandises



nations unies
new york, 1973

NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

*
* *

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays ou territoire ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

*
* *

Le texte des recommandations adoptées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement à sa première session figure dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I, *Acte final et rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 64.II.B.11), p. 19 à 75. Le texte des résolutions, déclarations et autres décisions adoptées par la Conférence à sa deuxième session figure dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. I et Corr.1 et 5 et Add.1 et 2, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.14), annexe I, p. 29 à 63.

TD/180, vol. II

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente: F.73.II.D.5

Prix: 7 dollars des Etats-Unis
(ou l'équivalent en monnaie du pays)

TABLE DES MATIÈRES

<i>Abréviations et sigles</i>	<i>Page</i> iv
<i>Note explicative</i>	v

PREMIÈRE PARTIE

Produits de base

Mise au point d'une politique des produits de base: rapport d'activité du secrétariat de la CNUCED (TD/113)	3
Accès aux marchés: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/115 et Corr.1)	13
Politique des prix, y compris les mesures et mécanismes internationaux de stabilisation des prix: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/127)	49
Action internationale à l'égard des produits visés par la résolution 16 (II) de la Conférence: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/113/Supp.1)	69
Exploitation des ressources minérales de la zone du fond des mers et des océans située au-delà des limites de la juridiction nationale. Questions de politique internationale des produits de base: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/113/Supp.4)	77
Compétitivité des produits naturels: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/117)	83
Mesures internationales concernant la diversification des produits de base: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/109)	89
Problèmes de diversification relatifs aux produits de base dans les pays en voie de développement: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/119 et Corr.1)	105

DEUXIÈME PARTIE

Articles manufacturés

Système généralisé de préférences: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/124 et Corr.1)	119
Système généralisé de préférences: additif au rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/124/Add.1 et Add.1/Corr.1)	139
Programme de libéralisation des restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires opposés dans les pays développés aux produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/120/Supp.1 et Corr.1)	159
Mesures d'aide aux aménagements de structure: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/121/Supp.1)	193
Pratiques commerciales restrictives: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/122)	233
Pratiques commerciales restrictives: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/122/Supp.1 et Supp.1/Corr.1)	243
Promotion des exportations: rapport du secrétariat de la CNUCED (TD/123)	293
<i>Sommaire des volumes de la collection</i>	305

ABRÉVIATIONS ET SIGLES

AELE	Association européenne de libre-échange
ALALE	Association latino-américaine de libre-échange
BAfD	Banque africaine de développement
BAfD	Banque asiatique de développement
BESNUB	Bureau économique et social des Nations Unies à Beyrouth
BID	Banque interaméricaine de développement
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
BIRPI	Bureaux internationaux réunis pour la protection de la propriété intellectuelle
CAC	Comité administratif de coordination
c.a.f.	coût, assurance, fret
CCI	Chambre de commerce internationale
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEAEO	Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEE	Commission économique pour l'Europe
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CITI	Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CTCI	Classification type pour le commerce international révisée
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
f. à q.	franco à quai
FED	Fonds européen de développement
FMI	Fonds monétaire international
f.o.b.	franco à bord
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IDA	Association internationale de développement
ISO	Organisation internationale de normalisation
n.d.a.	non désigné ailleurs
NDB	Nomenclature douanière de Bruxelles
n.p.f.	nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMS	Organisation mondiale de la santé
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OUA	Organisation de l'unité africaine
PIB	produit intérieur brut
PNB	produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SFI	Société financière internationale
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNITAR	Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche

NOTE EXPLICATIVE

Sauf indication contraire:

Le terme « dollar » s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique;

Le terme « tonne » s'entend de la tonne métrique;

La barre transversale (/) indique une campagne agricole ou un exercice financier, par exemple 1965/66;

Le trait d'union (-) entre deux millésimes, par exemple 1950-1960, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année mentionnée).

Les signes suivants ont été employés dans les tableaux du présent volume:

Deux points (..) indiquent soit que l'on ne possède pas de renseignements, soit que les renseignements en question n'ont pas été fournis séparément;

Un tiret (-) indique que le montant est nul ou négligeable;

Le signe moins (—) indique une diminution, sauf indication contraire;

Dans certains tableaux ou figurent des changements en pourcentages, le signe plus (+) est utilisé pour indiquer une augmentation;

L'emploi de parenthèses autour d'un nombre, par exemple (25,0), indique qu'il s'agit d'une estimation.

La somme des montants détaillés ou des pourcentages, dans les tableaux, ne correspond pas nécessairement au total indiqué, car les chiffres ont été arrondis.

Première partie

PRODUITS DE BASE

MISE AU POINT D'UNE POLITIQUE DES PRODUITS DE BASE

Rapport d'activité du secrétariat de la CNUCED*

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
I. L'ÉVOLUTION DE LA POLITIQUE INTERNATIONALE EN MATIÈRE DE PRODUITS DE BASE DEPUIS LA DEUXIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE	1-8	3
II. L'ACCÈS AUX MARCHÉS ET LA POLITIQUE DES PRIX	9-43	4
A. La relation existant entre l'accès aux marchés et la politique des prix	9-20	4
B. L'élargissement de l'accès aux marchés	21-27	6
C. La politique des prix	28-38	7
D. Les systèmes de commercialisation et de distribution	39-43	8
III. LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS NATURELS	44-49	9
IV. LA DIVERSIFICATION	50-55	10

Chapitre premier

L'évolution de la politique internationale en matière de produits de base depuis la deuxième session de la Conférence

1. A sa deuxième session, la Conférence avait étudié de manière assez approfondie l'opportunité d'élaborer une politique internationale intégrée en matière de produits de base, en se fondant sur une étude du secrétariat¹. Dans cette étude étaient examinées les diverses mesures correctives qu'il serait possible d'appliquer pour résoudre les différents problèmes qui se posaient à court et à long terme aux pays en voie de développement dans le domaine du commerce international des produits de base; les différents moyens d'action internationale étant vus dans un même cadre analytique, on pouvait ainsi établir entre eux des rapprochements. Mais, à l'époque de la deuxième session de la Conférence, les choses n'étaient pas encore mûres pour que l'on puisse mettre au point une politique internationale intégrée des produits de base; la Conférence n'a d'ailleurs pas pu s'entendre sur la nécessité d'un accord général relatif aux ententes sur les produits de base qui énonce les grands principes d'une telle politique².

* Le présent rapport, en date du 3 mars 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/113.

¹ Voir l'étude du secrétariat de la CNUCED intitulée « Mise au point d'une politique internationale en matière des produits de base » (TD/8/Supp.1), *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. II, *Problèmes et politiques des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.15), p. 1.

² Voir le rapport de la Première Commission, paragraphes 16 et 17, dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I et Corr.1 et 5 et Add.1 et 2, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.14), annexe VII. A.

2. Dans le domaine des produits de base, la principale réalisation de la deuxième session de la Conférence a été l'élaboration d'un programme d'action qui portait sur une vingtaine de produits dont l'exportation présentait de l'importance pour les pays en voie de développement. Ce programme d'action est énoncé de manière assez détaillée dans la résolution 16 (II) de la Conférence; il était prévu d'examiner les problèmes qui se posaient dans le cas de chaque produit et de déterminer les mesures correctives qu'il convenait de prendre. On envisageait de procéder par une série de consultations ou de négociations produit par produit, qui seraient poursuivies au sein des groupes d'étude existants ou lors de réunions spéciales, ou encore seraient organisées spécialement par le Secrétaire général de la CNUCED.

3. Jusqu'à présent, ce programme d'action n'a eu qu'un succès très limité³. Le nouvel Accord international sur le sucre a été conclu à la fin de 1968, mais cet instrument a été davantage l'aboutissement d'une longue série de consultations remontant à 1966 que le résultat de la résolution 16 (II). Des progrès importants ont été accomplis sur le voie de la conclusion d'un nouvel accord international sur le cacao, mais ces efforts n'ont pas encore abouti. La question du thé a également progressé; des arrangements officieux de réglementation des exportations ont été négociés pour 1970 et 1971/72 sous les auspices du Comité consultatif du thé de la FAO, dont le Groupe permanent des exportateurs a également étudié les principes d'un éventuel accord à long terme sur le thé.

³ On trouvera une analyse plus détaillée des mesures qui ont été prises en application de la résolution 16 (II) dans les rapports du secrétariat de la CNUCED intitulés « Action internationale à l'égard des produits visés par la résolution 16 (II) de la Conférence » (TD/113/Supp.1 et Add.1 et 2). Pour le document TD/113/Supp.1, voir p. 69 ci-dessous.

4. Pour la plupart des autres produits visés par la résolution 16 (II), très peu de mesures internationales correctives ont pu être prises, malgré des études intensives et des consultations intergouvernementales sur les problèmes relatifs à nombre d'entre eux. Cette absence générale de progrès peut être attribuée à la complexité économique et technique inhérente au marché de nombreux produits primaires, à la nature des mécanismes consultatifs intergouvernementaux s'occupant de tel ou tel produit et au manque de volonté politique des gouvernements intéressés⁴.

5. Il ne fait guère de doute que, pour ces raisons, les négociations entreprises produit par produit ne puissent être que longues et compliquées. Une question importante se trouve ainsi posée à la Conférence car, à en juger d'après l'expérience passée, si l'on continue à traiter les problèmes relatifs aux produits primaires suivant la même méthode, on ne peut guère compter que des mesures correctives effectives soient prises sur le plan international pour l'ensemble des produits visés par la résolution 16 (II) avant la fin de ce siècle. Pour pouvoir traiter efficacement les divers problèmes qui touchent une gamme étendue de produits primaires d'ici à la fin de la décennie actuelle, il semble maintenant urgent d'ajouter au moins deux nouveaux éléments à la méthode existante. Premièrement, les gouvernements intéressés par le commerce de tel ou tel produit « névralgique » devraient accorder un degré de priorité plus élevé à la nécessité de conclure de nouveaux accords internationaux qui comprennent des mesures correctives appropriées. Dans certains cas, cela supposerait de la part des pays importateurs une attitude plus positive; dans d'autres, il faudrait que les pays exportateurs multiplient leurs efforts pour aboutir d'un commun accord à des arrangements relatifs au partage des marchés⁵.

6. Deuxièmement, il y aurait lieu d'envisager l'élaboration de nouvelles mesures internationales qui pourraient s'appliquer à l'ensemble du commerce des produits primaires, ou du moins au commerce de certains groupes bien définis de produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement. Si elles étaient efficaces, ces mesures atténueraient la gravité du problème des débouchés de nombreux produits et complèteraient ainsi les efforts entrepris pour négocier des accords internationaux relatifs à tel ou tel produit.

7. Comme le Secrétaire général de la CNUCED l'a fait observer dans son rapport à la troisième session de la Conférence intitulé « La Stratégie internationale du développement en action: le rôle de la CNUCED »⁶, le mécanisme permanent de la CNUCED s'est de plus en plus préoccupé ces dernières années d'aboutir à une entente sur un certain nombre d'approches générales concernant les problèmes des débouchés des produits primaires. La Commission des produits de base a adopté des résolutions sur un certain nombre de points généraux

importants, notamment la diversification, la concurrence des produits synthétiques et des produits de remplacement, les systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base et les mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés⁷, toutes questions qui sont inscrites à l'ordre du jour provisoire de la troisième session de la Conférence. En outre, par sa résolution 73 (X), le Conseil du commerce et du développement a ouvert la voie à un réexamen des mesures qu'il conviendrait de prendre dans les domaines de l'accès aux marchés et de la politique des prix⁸.

8. Les documents que le secrétariat a présentés à la Conférence sous les diverses rubriques du point 13 de l'ordre du jour provisoire ont généralement été établis sur la base des accords qui ont été atteints jusqu'à présent au sein des organismes de la CNUCED; mais, comme ces accords sont très largement conçus sous la forme de l'énoncé de principes généraux, le secrétariat s'est efforcé de chercher quels pourraient être les meilleurs moyens de rendre ces principes opérationnels.

Chapitre II

L'accès aux marchés et la politique des prix

A. — LA RELATION EXISTANT ENTRE L'ACCÈS AUX MARCHÉS ET LA POLITIQUE DES PRIX

9. Les mesures destinées à assurer à long terme une sensible augmentation des recettes que les pays en voie de développement tirent de leurs exportations de produits primaires peuvent agir sur le volume de ces exportations ou sur leurs prix, ou encore sur les deux. Pour être efficaces, ces mesures doivent tenir compte des facteurs économiques et techniques sous-jacents qui influencent les tendances à long terme des marchés des divers produits, ainsi que des effets des politiques économiques et commerciales nationales.

10. Le rythme de la croissance économique des pays développés — qui constituent encore les principaux débouchés des exportations de produits de base des pays en voie de développement — est un facteur déterminant de l'accroissement de la demande mondiale de produits primaires. Toutefois, la croissance économique est associée à un certain nombre de changements structurels qui tendent à limiter l'expansion de la demande de produits traditionnellement exportés par les pays en voie de développement. L'un des principaux changements, provoqué par le rapide progrès sur les plans scientifique et

⁴ Pour une analyse plus détaillée de la situation, voir le document TD/113/Supp.1, p. 69 ci-dessous.

⁵ Sur ce point voir le document TD/113/Supp.1, par. 30 à 35, p. 74 ci-dessous et le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Politiques des prix, y compris les mesures et mécanismes internationaux de stabilisation des prix » (TD/127), par. 22 à 24, p. 54 ci-dessous.

⁶ Voir TD/99 et Corr.2, chap. III.

⁷ Pour l'analyse d'un programme, orienté vers l'action, de mesures spéciales, y compris des mesures relatives aux produits primaires, en faveur des pays en voie de développement les moins avancés, voir « Mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés: programme d'action proposé par le Secrétaire général de la CNUCED » (TD/135) dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. IV, *Revue générale et problèmes particuliers* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.7).

⁸ Une action sur les points généraux mentionnés est également envisagée aux paragraphes 21 à 29 de la résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale, en date du 24 octobre 1970, relative à la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement.

technique de l'industrie pétrochimique des pays développés, a été l'expansion continue et relativement rapide de la production de nouveaux types de matières synthétiques. Ce phénomène a eu à son tour un effet nettement défavorable sur les recettes tirées par les pays en voie de développement de l'exportation de diverses matières premières agricoles importantes; il a eu tendance à faire baisser les prix des produits naturels visés et le volume de la demande a également été affecté à divers degrés par la substitution de matières synthétiques à ces produits dans diverses utilisations finales.

11. Deux autres tendances structurelles à long terme exercent une contrainte sur la croissance de la demande de ce groupe de produits de base dans les pays développés. Premièrement, la physionomie de la production industrielle évolue notablement avec la croissance économique; en particulier, l'importance relative de l'industrie chimique et des constructions mécaniques augmente, tandis que celle de l'industrie textile, des industries de l'habillement et du bois, ainsi que d'autres industries consommatrices — qui utilisent surtout des matières premières agricoles — diminue. Deuxièmement, le degré de transformation des matières utilisées augmente en règle générale à mesure que le processus de fabrication devient techniquement plus complexe, et le volume de matières premières utilisé par unité de production diminue donc à long terme.

12. Sous l'effet du jeu conjugué de ces divers éléments, la réalisation d'un taux déterminé de croissance économique dans les pays développés n'entraîne pas une expansion proportionnelle de leur demande de matières premières agricoles en provenance des pays en voie de développement. Nous analysons plus loin, au chapitre III, les mesures correctives appropriées qui pourraient être prises sur le plan international.

13. Un autre changement structurel est étroitement associé au processus de la croissance économique: à mesure que le revenu réel s'élève, le schéma de la demande à la consommation subit certaines transformations de nature systématique. Ces transformations qui se traduisent par des variations des élasticités-revenu de la demande de divers produits peuvent être observées avec une assez grande précision dans tous les pays, développés ou en voie de développement. Dans les pays développés, toutefois, la demande de certaines denrées alimentaires et boissons — en particulier les céréales, les produits laitiers, le sucre et le café, le cacao et le thé — est généralement inélastique par rapport au revenu réel.

14. Quand la production est concentrée entièrement ou principalement dans des pays en voie de développement — comme c'est le cas pour les denrées et boissons tropicales —, la croissance relativement lente de la demande est souvent associée à une progression plus rapide de la production exportable des pays en voie de développement, progression due en partie à l'utilisation de méthodes scientifiques, en vue d'améliorer les rendements et en partie au fait que ces productions deviennent des cultures commerciales intéressant un nombre croissant d'agriculteurs. Cette conjonction de circonstances provoque une chute des prix, plus ou moins sévère. Pour les productions arboricoles, comme le café, le cacao et le thé,

une baisse des prix, si elle persiste, est suivie après un certain délai par une réduction du volume des approvisionnements, les unités marginales cessant de produire ou entreprenant d'autres cultures. La réduction du niveau de la production entraîne une reprise des prix qui, de nouveau après un certain délai, provoque une nouvelle expansion de l'offre. Un mouvement cyclique des prix se superpose donc à une stagnation relative ou à une tendance à la baisse, les prix pratiqués aux points extrêmes du cycle étant souvent soit anormalement hauts, soit trop bas pour intéresser la plupart des producteurs. Ces oscillations des cours sont souvent accentuées par les incertitudes que l'on peut avoir sur le volume de la récolte suivante et par la spéculation qui en résulte sur les marchés principaux.

15. Pour ce groupe de produits de base, le correctif doit être cherché essentiellement dans une politique des prix. Il y a des restrictions de l'accès aux marchés; mais elles prennent la forme de perceptions fiscales appliquées dans un certain nombre de pays développés à économie de marché et sont un élément accessoire des régimes fiscaux nationaux, et non un obstacle important à l'expansion de la consommation. Cependant, des mesures visant à augmenter le volume de la consommation — et partant des importations des pays en voie de développement — pourraient, semble-t-il, être prises dans les pays socialistes d'Europe orientale. Les mesures qui sont proposées dans les documents pertinents du secrétariat sont résumées dans la section B ci-dessous, pour ce qui est de l'élargissement de l'accès aux marchés, et dans la section C, pour ce qui est de la politique des prix.

16. Toutefois, quand les produits de base dont la demande est inélastique par rapport au revenu sont produits en quantités substantielles dans les pays développés grâce à une politique tendant à protéger les producteurs nationaux contre la concurrence des importations, le problème est essentiellement d'améliorer les conditions d'accès aux marchés qui sont réservées aux produits moins coûteux disponibles pour l'importation. Ce groupe de produits primaires protégés comprend essentiellement les produits agricoles de la zone tempérée, tels que le sucre, les huiles végétales, la viande, les céréales et le tabac, tous produits dont l'exportation est importante pour les pays en voie de développement.

17. Le soutien des prix, qui tend de diverses manières à maintenir le revenu réel des agriculteurs à un niveau raisonnable par rapport à celui des autres secteurs de l'économie, crée cette situation paradoxale que les prix intérieurs des produits agricoles visés sont maintenus dans beaucoup de pays développés à économie de marché à des niveaux notablement plus élevés que ceux des cours mondiaux. Les dispositifs actuellement destinés à soutenir le revenu de la population agricole de ces pays jouent donc en fait de manière à limiter — par des mesures de protection — l'accès à leurs marchés intérieurs des approvisionnements moins coûteux disponibles ailleurs, y compris dans les pays en voie de développement; et, en détournant incidemment ces approvisionnements vers des marchés tiers, ces mesures de soutien ont pour effet de maintenir les prix pratiqués sur ces marchés à un niveau moins élevé qu'ils ne le seraient autrement.

18. Pour ce groupe de produits agricoles de la zone tempérée, l'accès aux marchés et la politique des prix sont par conséquent des éléments étroitement liés. En décourageant la production intérieure, les mesures visant à réduire le niveau de soutien des prix intérieurs amélioreront les conditions d'accès aux marchés des produits rivaux moins coûteux des pays en voie de développement. En encourageant la consommation de ces produits dans les pays développés, aussi bien qu'en décourageant la production intérieure coûteuse, ces mesures élèveront en outre le niveau des cours mondiaux, du moins à court et à moyen terme. L'élargissement de l'accès aux marchés entraînera donc vraisemblablement l'accroissement des recettes que les pays en voie de développement tirent de l'exportation des produits considérés à un double titre à la fois par l'augmentation des quantités exportées et par la hausse des prix. Les mesures proposées en vue de l'élargissement de l'accès aux marchés des produits agricoles de la zone tempérée sont résumées dans la section B ci-dessous.

19. Les mesures propres à augmenter les recettes que les pays en voie de développement tirent de leurs exportations de ce groupe de produits peuvent aussi être conçues du seul point de vue de la politique des prix, qui est analysé dans la section C. Des mesures de cette nature peuvent certes contribuer à augmenter ces recettes, mais elles ne s'attaquent absolument pas au problème sous-jacent de la mauvaise répartition des ressources mondiales qui sont affectées aux productions considérées.

20. Enfin, il y a un groupe important de produits de base dont la demande est, de fait, élastique par rapport au revenu. Ce groupe comprend surtout les minéraux et les métaux. Ce sont des produits indispensables pour l'expansion industrielle. C'est pourquoi peu d'obstacles sont en général opposés à la libre entrée sur les marchés des pays développés des minéraux et des métaux bruts provenant des pays en voie de développement⁹. En raison de l'expansion industrielle des pays développés, la demande de la plupart des minerais et des métaux non ferreux a dépassé l'offre et les exportations de ces produits en provenance des pays en voie de développement ont donc augmenté à la fois en volume et en prix. Pour les minerais ferreux — le fer et le manganèse — c'est toutefois l'inverse qui s'est produit pour diverses raisons, et les prix ont accusé une tendance à la baisse pendant la décennie écoulée. Les mesures correctives qu'il convient en conséquence de prendre dans le domaine de la politique des prix sont analysées dans la section C ci-dessous.

B. — L'ÉLARGISSEMENT DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS¹⁰

21. Depuis la deuxième session de la Conférence, l'élargissement de l'accès des produits primaires aux marchés des pays industrialisés a peu progressé, sinon pas du tout. Les mesures de soutien de la production intérieure, qui

sont appliquées en particulier aux produits agricoles de la zone tempérée, demeurent très répandues dans ces pays, bien qu'elles coûtent souvent relativement cher aussi bien aux consommateurs qu'aux contribuables. Les effets défavorables de ces politiques de soutien des prix sur les exportations des producteurs dont le prix de revient est moins élevé, notamment les pays en voie de développement, ont été aggravés dans le cas de certains produits par les ventes extérieures d'excédents, souvent écoulés sur le marché mondial grâce à des mesures d'aide aux exportations.

22. Le principe d'une action concertée des pays industrialisés visant à réduire ou à supprimer les mesures de protection ou les autres mesures de soutien qui favorisent des productions intérieures coûteuses est maintenant généralement accepté. Cette action aurait des effets bénéfiques directs pour les producteurs dont les prix de revient sont bas, y compris les pays en voie de développement, et elle permettrait aux pays importateurs développés d'adapter leurs ressources à un schéma plus productif d'activité économique. Elle réduirait d'autre part la charge dont ces mesures de soutien grèvent les budgets des pays développés, ainsi que le coût des produits pour le consommateur.

23. En même temps, il faut admettre que les politiques de soutien des prix agricoles pratiquées dans les pays développés ont avant tout un objectif social; c'est-à-dire qu'elles sont destinées à assurer aux agriculteurs un niveau de revenu réel comparable à celui des travailleurs des régions urbaines. Il se peut certes qu'une réduction substantielle du soutien qui leur est accordé ait des conséquences pour l'importance et la structure du secteur agricole et pour le taux d'émigration des campagnes vers les villes. La modification des politiques de soutien existantes doit donc être envisagée dans le contexte plus large de la politique sociale et économique.

24. Néanmoins, l'heure semble venue de reconsidérer ces politiques de soutien eu égard à l'ampleur de leur coût réel du point de vue non seulement des pays développés eux-mêmes mais aussi de la position concurrentielle et des possibilités d'exportation des pays en voie de développement. Les dispositifs de soutien et les autres mesures qui protègent des produits de base aussi importants que le sucre, le riz, la viande de bœuf et de veau, le tabac, les agrumes et les huiles végétales entraînent une mauvaise répartition des ressources mondiales affectées à des productions pour lesquelles les pays en voie de développement ont souvent un avantage comparatif marqué. Il y a également un autre problème d'accès aux marchés: ce sont les perceptions fiscales qui frappent les denrées et les boissons tropicales dans certains pays développés.

25. Pour que des progrès importants puissent être accomplis sur la voie de l'élargissement de l'accès aux marchés des produits primaires, il faudrait que la communauté internationale agisse beaucoup plus résolument que par le passé. L'une des conditions essentielles d'une telle action serait qu'il y ait en général une conviction politique plus grande du bien-fondé de mesures visant à améliorer les conditions d'accès aux marchés. Il faudrait en outre que les gouvernements des pays développés

⁹ En revanche, des droits de douane protecteurs frappent partout les métaux semi-transformés et les ouvrages en métaux.

¹⁰ On trouvera dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Accès aux marchés » (TD/115) une étude plus complète des problèmes et des questions de principe qui se posent ainsi que des propositions plus détaillées concernant la manière de progresser à l'avenir dans ce domaine (voir p. 13 ci-dessous).

soient plus disposés à modifier leurs méthodes actuelles de soutien de l'agriculture de manière à en minimiser les effets défavorables pour le commerce des pays dont les productions sont peu coûteuses. Etant donné les résultats médiocres qu'ont produits ces dernières années les mesures unilatérales visant à réduire les obstacles au commerce des produits agricoles, il serait, semble-t-il, essentiel que désormais les initiatives destinées à élargir l'accès aux marchés des produits de base soient prises sur une base multilatérale au sein d'un dispositif de consultation ou de négociation approprié. Dans ce contexte, il est envisagé que des engagements précis concernant l'ouverture de leurs marchés intérieurs soient pris tant par les pays développés à économie de marché que par les pays socialistes.

26. Toute nouvelle initiative dans ce sens devrait avoir pour objectif principal d'élargir les débouchés des produits de base dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement, mais elle devrait également tenir compte des intérêts des pays développés qui sont fortement tributaires de leurs exportations de produits primaires. Le forum idéal pour les consultations proposées serait celui qui allierait l'élan politique maximal avec les meilleures chances d'aboutir à des résultats concrets, compte tenu du grand nombre des participants, de la priorité accordée aux intérêts des pays en voie de développement et de la nature des consultations. Ces consultations ne devraient pas être considérées comme supposant une réciprocité — comme il est d'usage dans les négociations tarifaires — mais comme visant à obtenir des pays développés pris individuellement des offres concrètes concernant l'élargissement de l'accès à leurs marchés de produits de base déterminés.

27. La Conférence voudra peut-être étudier la possibilité de créer un tel dispositif de consultation ou de négociation et examiner le rang de priorité dont devrait bénéficier l'action à entreprendre à cet égard ainsi que la nature des objectifs à poursuivre et le calendrier de consultations à adopter éventuellement.

C. — LA POLITIQUE DES PRIX ¹¹

28. Au cours de la dernière décennie, l'un des problèmes majeurs du commerce d'exportation des pays en voie de développement a été celui de la dégradation ou de la stagnation des prix de deux grands groupes de produits: les produits agricoles qui se heurtent à la concurrence croissante des matières synthétiques et les denrées et boissons tropicales, dont la demande s'accroît souvent lentement et qui tendent à être constamment excédentaires sur le marché mondial. Les pays en voie de développement qui tirent l'essentiel de leurs recettes d'exportation du commerce de ces produits ont souffert dans l'ensemble de la stagnation ou de la croissance insuffisante de ces recettes. L'évolution du marché mondial des produits qui concurrencent la production agricole protégée des pays développés n'a pas non plus été favorable aux pays en voie de développement. Pour le reste de la présente

décennie, les perspectives sont telles qu'elles ne laissent pas grand espoir de voir ces tendances défavorables se renverser si la communauté internationale n'agit pas pour remédier à la situation.

29. Le problème que pose l'instabilité excessive à court terme des marchés persistera certainement pour un certain nombre de produits primaires importants, tant agricoles que minéraux, à moins que la communauté internationale n'accorde un rang de priorité plus élevé à la conclusion d'arrangements de stabilisation appropriés.

30. La stratégie qui a été adoptée jusqu'à présent pour atteindre l'objectif visé — faire en sorte que les prix des produits de base soient stables, rémunérateurs et équitables — a consisté à mener une série de négociations produit par produit. Comme de telles négociations sont longues et complexes, cette stratégie n'a permis d'obtenir que des succès très limités. La Conférence voudra donc peut-être envisager de la renforcer et de la compléter, de telle sorte que des mesures plus efficaces puissent être prises en vue de régler une gamme plus étendue de problèmes relatifs aux prix des produits de base. Plus précisément, elle voudra peut-être recommander que les gouvernements principalement intéressés par certains produits « névralgiques » accordent un rang de priorité plus élevé que jusqu'à présent à la conclusion d'accords internationaux de stabilisation ¹².

31. En outre, il semble que pour traiter les problèmes de prix particuliers de chacun des principaux groupes de produits il soit nécessaire de définir de nouvelles mesures qui viennent compléter l'approche traditionnelle par produit. Il existe un certain nombre de solutions possibles dans le domaine de la politique fiscale. Par exemple, les pays en voie de développement exportateurs de denrées agricoles tropicales qui ne sont directement concurrencées dans la consommation par aucun produit de remplacement pourraient appliquer une taxe uniforme *ad valorem* sur les exportations, ou fixer aux prix à l'exportation un niveau minimal. Du côté des pays importateurs développés, on peut également envisager plusieurs solutions: reverser aux pays producteurs une partie des perceptions fiscales frappant l'importation ou la vente sur le marché intérieur de produits tropicaux; adopter un système de versement compensatoires en vertu duquel la totalité ou une partie de la différence entre les prix effectifs et un prix de référence convenu serait versée aux pays exportateurs; enfin élargir le système actuel de prix préférentiels, applicable à quelques produits de base et à certains pays en voie de développement seulement, de manière à en étendre le bénéfice à tous ceux de ces pays qui sont fournisseurs ainsi qu'à tous les autres produits de base.

32. La Conférence voudra peut-être étudier la nécessité d'accorder un rang de priorité plus élevé à la conclusion d'ententes internationales de stabilisation des prix et examiner l'opportunité d'entreprendre des études de faisabilité concernant les différentes formes que pourrait prendre une coopération fiscale internationale visant à remédier à la dégradation ou à la stagnation à long terme des prix des produits de base. Elle voudra peut-être

¹¹ On trouvera une étude plus détaillée des problèmes qui se posent et des mesures correctives qui pourraient être prises en matière de politique des prix dans le document TD/127 (voir p. 49 ci-dessous.)

¹² On se reportera à ce sujet au rapport du Secrétaire général de la CNUCED intitulé « L'efficacité des accords relatifs aux produits de base » (TD/129 et Corr.1 et 2).

également étudier l'opportunité d'inclure dans ces nouvelles ententes — ainsi que dans les accords sur les produits de base existants — des dispositions visant à compenser des variations subites et imprévues des termes de l'échange des pays en voie de développement producteurs, dues par exemple aux fluctuations des changes.

L'exploitation des ressources minérales du fond des mers et des océans

33. L'exploitation éventuelle des ressources minérales du fond des mers et des océans, au-delà de la juridiction nationale, risque de faire concurrence aux industries extractives terrestres, y compris celles des pays en voie de développement¹³. Ce dernier groupe de pays fournit le gros des exportations mondiales de la plupart des minéraux dont les ressources sous-marines sont — estime-t-on — le plus susceptibles de pouvoir être exploitées commercialement dans un avenir prévisible (cuivre, cobalt, manganèse, nickel, pétrole et gaz naturel). L'Assemblée générale a déclaré dans sa résolution 2750 A (XXV) du 17 décembre 1970 que ces ressources étaient « le patrimoine commun de l'humanité » et qu'elles devaient être exploitées par la communauté internationale « au profit de l'humanité tout entière, compte tenu des intérêts et des besoins particuliers des pays en voie de développement ». Dans cette situation spéciale, la communauté internationale elle-même a un rôle de décision à jouer quant aux conditions, y compris la politique des prix, qui doivent régir l'exploitation de toutes les ressources minérales sous-marines.

34. Etant donné que les gisements du fond des mers et des océans constitueraient une source absolument nouvelle d'approvisionnement, leur exploitation tendrait à faire tomber les cours des minéraux visés à des niveaux plus bas que ceux auxquels ils se seraient autrement situés et à éliminer les opérations terrestres marginales. Du fait de cette action sur les prix et les quantités, les recettes d'exportation des pays en voie de développement producteurs risquent de diminuer par rapport à leur niveau actuel; en toute hypothèse, elles seraient plus faibles que si les ressources sous-marines restaient inexploitées. De plus, si ces pays étaient obligés de réduire leur production de minéraux, la baisse de l'emploi ou la réaffectation de la main-d'œuvre les grèverait de coûts sociaux supplémentaires. Il importe donc que des dispositions formelles soient prises à l'avance pour que l'extraction de minéraux du fond des mers et des océans, qui sera une source d'approvisionnement nouvelle, ne porte pas atteinte aux intérêts des pays en voie de développement producteurs.

35. Les principales solutions que l'on peut envisager pour protéger les intérêts de ces pays sont, semble-t-il, soit d'adopter des mesures de nature à assurer que ces pays ne subissent pas de pertes, soit de compenser financièrement leurs pertes le cas échéant. Suivant la méthode

préventive, le volume de la production extraite du fond des mers et des océans ou le volume des ventes de cette production, ou encore le prix de vente, serait strictement réglementé par l'autorité internationale qu'il est envisagé de créer, de telle sorte que les cours des minéraux visés ne tombent pas au-dessous des niveaux que la communauté internationale déclarerait être rémunérateurs et équitables.

36. Selon l'autre méthode, celle de la compensation, aucune restriction ne serait attachée à l'extraction de minéraux du fond des mers et des océans, qui ne manquerait pas de produire les effets défavorables mentionnés plus haut sur les recettes d'exportation des pays en voie de développement, mais ces effets seraient, en principe, compensés par des versements dont le montant serait prélevé sur le revenu net tiré par l'autorité internationale des redevances ou des bénéfices. Toutefois, si ce revenu net était un modeste pourcentage du prix de vente, il serait insuffisant pour compenser les pertes de recettes d'exportation subies par les pays en voie de développement exportateurs par suite de l'exploitation des ressources sous-marines, ces pertes étant considérées comme englobant l'accroissement des recettes d'exportation qui aurait autrement eu lieu. Il conviendrait donc d'obtenir de la part des pays consommateurs et/ou des institutions financières internationales l'engagement préalable qu'ils prendraient en charge le solde non couvert de manière à assurer une compensation financière totale.

37. Si, au contraire, la compensation des pertes de recettes d'exportation était liée à la constatation d'un déficit par rapport à un niveau observé, par exemple en 1972, le revenu net de l'autorité internationale pourrait alors être suffisant pour en couvrir la totalité. Toutefois, cette solution ne tiendrait pas compte de l'accroissement éventuel que les recettes d'exportation des pays en voie de développement producteurs auraient pu autrement enregistrer dans un marché en expansion.

38. La Conférence voudra peut-être étudier les conséquences de ces différentes solutions possibles et formuler son avis au sujet des orientations qu'il conviendrait d'adopter dans ce nouveau domaine d'activité, en tenant compte à la fois du statut international des ressources minérales du fond des mers et des océans et des conséquences possibles de leur exploitation pour la position concurrentielle et les perspectives d'exportation de nombreux pays en voie de développement.

D. — LES SYSTÈMES DE COMMERCIALISATION ET DE DISTRIBUTION

39. L'incidence du système de commercialisation et de distribution sur le fonctionnement du marché d'un produit de base donné constitue, en quelque sorte, un aspect particulier de la politique internationale des prix. A sa troisième session, en 1968, la Commission des produits de base est convenue de la nécessité d'entreprendre une série d'analyses des systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base exportés par les pays en voie de développement, analyse qui porterait sur tout le circuit de distribution depuis la production jusqu'à la consom-

¹³ On trouvera une analyse plus détaillée des questions intéressant la politique internationale des produits de base que pose l'extraction de minéraux du fond des mers et des océans dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Exploitation des ressources minérales de la zone du fond des mers et des océans située au-delà des limites de la juridiction nationale: questions de politique internationale des produits de base » [TD/113/Supp.4] (voir p. 77 ci-dessous).

mation ¹⁴. L'objet de ces analyses, ainsi qu'il a été précisé dans des rapports ultérieurs du secrétariat de la CNUCED préparés pour la Commission des produits de base ¹⁵, serait de déterminer si et dans quelle mesure les systèmes actuels de commercialisation et de distribution des produits primaires sont déficients ou donnent lieu à des bénéfices excessifs, et d'évaluer ce qu'on pourrait gagner en améliorant ces systèmes. Comme les renseignements que l'on peut puiser dans les publications sont généralement insuffisants à cet égard, il serait essentiel, si l'on voulait faire des progrès sensibles, de faire une étude approfondie pour chaque produit.

40. Une étude approfondie du système de commercialisation et de distribution du cacao a été amorcée ¹⁶. Tout en examinant le système interne des pays producteurs, on s'attache tout particulièrement à analyser la structure et le fonctionnement des marchés centraux des grands pays consommateurs et à en apprécier l'influence éventuelle sur l'évolution des prix du cacao et sur la position relative des consommateurs et des producteurs. Cette position relative est influencée aussi par l'aptitude des consommateurs et des producteurs à agir d'un commun accord au sein de leur groupe respectif, et par les moyens matériels et financiers de stockage dont ils disposent. On espère recueillir assez de renseignements sur ces divers éléments pour pouvoir évaluer les coûts et avantages du système actuel de commercialisation du cacao.

41. L'étude du cacao pourra donner des indications utiles sur les moyens d'améliorer les conditions de commercialisation de ce produit, mais elle ne saurait être appliquée à d'autres produits, dont les structures de commercialisation et de distribution sont parfois très différentes et qui auraient peut-être plus à gagner à une amélioration éventuelle. Les systèmes de commercialisation et de distribution du thé et du tabac, par exemple, reposent essentiellement sur des ventes aux enchères organisées dans les principaux pays producteurs ou consommateurs. Pour le thé, il faudrait tenir compte de la production des plantations appartenant à de grandes entreprises, qui en assurent le mélange, l'emballage et la commercialisation dans les pays consommateurs; pour le tabac, en revanche, de nombreux pays développés ont institué un monopole d'Etat de la vente du tabac manufacturé comme source de recettes fiscales. D'autres produits agricoles, tels que les bananes, sont commercialisés par des entreprises des pays développés à intégration verticale; ces entreprises possèdent des plantations dans les pays en voie de développement, exportent la récolte sur leurs propres navires et l'écoulent dans les pays développés par l'intermédiaire de leurs propres services de vente en gros.

42. En ce qui concerne les minéraux, certains types de commercialisation prédominent. On constate depuis quelques années un phénomène notable: c'est la croissance rapide des ventes des entreprises minières des pays en voie de développement aux grandes sociétés métallurgiques des pays développés au titre de contrats à long terme. C'est ainsi que, pour le minerai de fer, on a estimé qu'en 1968 un tiers environ du commerce mondial était régi par des accords à long terme d'une durée allant parfois jusqu'à vingt ans; un autre tiers était constitué par des transferts entre des exploitations minières opérant dans les pays en voie de développement et des sociétés mères établies dans les pays développés; il restait un tiers vendu sur le marché libre. L'importance relative des entreprises à l'intégration verticale, qui possèdent ou contrôlent partiellement à la fois les moyens d'extraction dans les pays en voie de développement et les moyens de commercialisation dans les pays développés, est encore plus grande pour un certain nombre d'autres minéraux que pour le minerai de fer. Il pourrait être utile d'examiner les problèmes qui risqueraient de se poser si l'extraction de ces minéraux était nationalisée.

43. Il serait donc souhaitable que la série d'études approfondies envisagée par la Commission des produits de base porte sur un ensemble de produits dont le choix permettrait d'analyser en détail le fonctionnement des principaux types de systèmes de commercialisation et de distribution. La Conférence voudra peut-être étudier la question en vue de fixer certaines orientations pour les travaux futurs.

Chapitre III

La compétitivité des produits naturels ¹⁷

44. Un certain nombre de produits naturels bruts exportés par les pays en voie de développement, surtout le caoutchouc, les fibres textiles (coton, laine, jute et fibres dures), le cuir et les huiles lauriques, ont à faire face depuis quelques années à la concurrence de plus en plus dure des matières synthétiques. La croissance rapide de la production de synthétiques et sa substitution aux produits naturels ont entraîné un rétrécissement sensible des débouchés des produits naturels et ont eu tendance à faire baisser les prix. Les perspectives d'avenir vont dans le sens d'une intensification de la concurrence entre produits naturels et produits synthétiques, ces derniers devant empiéter encore davantage sur le marché des produits naturels ¹⁸.

45. Pour chacun de ces produits naturels, il faut élaborer d'urgence une stratégie à long terme appropriée qui permette d'adopter des mesures concertées pour réagir à la concurrence des matières synthétiques. Selon la nature

¹⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément n° 3* (TD/B/202/Rev.1), par. 44.

¹⁵ Rapports du secrétariat de la CNUCED intitulés «Systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base» (TD/B/C.1/85) et «Systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base: propositions en vue d'études approfondies» (TD/B/C.1/111).

¹⁶ Rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé: «Systèmes de commercialisation et de distribution des produits de base: rapport d'activité sur l'étude approfondie relative au cacao» (TD/113/Supp.3).

¹⁷ Pour une analyse plus détaillée des principales questions, voir les rapports du secrétariat de la CNUCED intitulés «Compétitivité des produits naturels» [TD/117] (p. 83 ci-dessous) et «Compétitivité des produits naturels et besoins en matière de recherche et de développement» (TD/117/Supp.1).

¹⁸ Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé «Examen des tendances du commerce des produits de base pendant les années 60 et perspectives pour les années 70» (TD/113/Supp.2).

de cette concurrence, la stratégie mettrait l'accent sur l'un ou l'autre ou sur plusieurs des points suivants: amélioration de la productivité, stabilisation des prix à court terme, accès aux marchés, amélioration de la qualité et des caractéristiques techniques, mise au point de nouvelles utilisations finales, promotion des ventes, diversification. Toutefois, l'élément essentiel d'une stratégie viable à long terme doit être l'amélioration de la compétitivité des produits naturels en ce qui concerne tant les prix que les caractéristiques techniques. Pour faire des progrès appréciables dans cette voie, il est absolument indispensable de dresser des plans de recherche-développement bien conçus et d'envergure suffisante.

46. Les fournisseurs de certains de ces produits naturels (coton, laine et caoutchouc) coopèrent déjà pour les besoins de la recherche. Pour d'autres produits qui occupent une grande place dans le commerce d'exportation des pays en voie de développement, aucune coopération internationale de ce genre n'existe encore. En outre l'ampleur actuelle des efforts de recherche-développement est tout à fait insuffisante, sauf peut-être dans le cas de la laine, étant donné l'acuité de la concurrence des matières synthétiques de remplacement. Pour tous ces produits naturels, sauf encore une fois pour la laine, il est urgent premièrement d'élaborer une stratégie à long terme appropriée qui comprenne les programmes de recherche-développement nécessaires, deuxièmement de mobiliser pour ces programmes un appui financier.

47. En ce qui concerne les programmes de recherche-développement et de promotion commerciale, le mieux serait, pour chaque produit naturel, de confier à un organisme intergouvernemental approprié le soin de les élaborer, comme cela a déjà été fait pour le coton par l'Institut international du coton. Lorsqu'il n'existe pas d'organisme particulièrement chargé de coordonner la recherche-développement et la promotion à l'échelle internationale, les gouvernements intéressés pourraient songer à en créer. Ainsi, les groupes intergouvernementaux de la FAO sur le jute et les fibres dures encouragent l'étude des possibilités de créer des organes de recherche et de promotion de ce genre, ce qui pourrait être envisagé également dans le cas d'autres produits naturels. Pour ceux dont ne s'occupe aucun groupe intergouvernemental, tels que les cuirs et peaux et les huiles essentielles, la CNUCED pourrait organiser, avec le concours d'autres institutions comme la FAO et l'ONUDI, des consultations entre gouvernements intéressés en vue de créer les organes appropriés de recherche et de promotion commerciale.

48. Les programmes de recherche-développement qui auraient été arrêtés à l'échelon intergouvernemental ne devraient pas être retardés par le manque de crédits. La Conférence voudra donc peut-être recommander que les institutions financières internationales donnent un rang de priorité élevé à ces programmes et que l'appui du PNUD leur soit le cas échéant accordé; pour que cette action soit efficace, il faudra peut-être établir un mécanisme de consultation aux fins d'étudier le financement des programmes de recherche-développement concernant ces produits naturels. En outre, les pays particulièrement intéressés par le programme proposé pour tel ou tel produit devraient envisager de participer à son financement par des contributions volontaires, même s'ils ne participaient

pas aux travaux de l'organe intergouvernemental chargé de coordonner les activités entreprises au titre de ce programme.

49. La Conférence voudra peut-être aussi sanctionner le rôle du Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement en tant qu'organe chargé au premier chef de stimuler et de passer en revue les travaux des divers organes intergouvernementaux qui s'occupent d'améliorer la compétitivité des produits naturels et, en particulier, les progrès réalisés dans toute direction qui serait recommandée par la Conférence.

Chapitre IV

La diversification

50. La nécessité d'accélérer d'urgence la diversification de l'économie des pays en voie de développement est généralement admise par les organes de la CNUCED ainsi que par d'autres organes internationaux. En outre, il est dit au paragraphe 28 de la Stratégie internationale du développement que les pays développés devraient, « dans le cadre des programmes bilatéraux et multilatéraux », s'attacher « à apporter un complément aux ressources dont disposent les pays en voie de développement lorsqu'ils tentent d'accélérer la diversification de leur économie ».

51. La question a été abondamment discutée par les organes de la CNUCED depuis la deuxième session de la Conférence, et un programme d'activité détaillé a été formulé par la Commission des produits de base dans la décision 5 (VI) qu'elle a adoptée à sa sixième session en juillet 1971¹⁹. Les domaines sur lesquels une action internationale pratique pourrait être axée, tels qu'ils sont envisagés dans la décision 5 (VI), peuvent être groupés en quatre catégories:

- a) Collecte et diffusion de renseignements;
- b) Harmonisation des programmes de diversification;
- c) Assistance technique et financière pour la diversification de la production;
- d) Assistance spéciale aux pays fortement tributaires du commerce de produits « névralgiques ».

52. En ce qui concerne les moyens dont les organismes des Nations Unies disposent pour rassembler des renseignements sur les décisions affectant la diversification et les diffuser auprès des gouvernements, la Conférence voudra peut-être envisager un certain nombre d'améliorations qui paraissent s'imposer²⁰. Les institutions internationales intéressées pourraient, par exemple, faire largement connaître le genre d'information qu'elles fournissent dans leurs publications ou sur demande, étudier en commun les possibilités de collecte et de diffusion d'autres renseignements et recommander de concert des mesures visant à obtenir sur place des renseignements qui font

¹⁹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 4* (TD/B/370), annexe I.

²⁰ On trouvera une analyse détaillée de ces améliorations dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mesures internationales concernant la diversification des produits de base » [TD/109] (voir p. 89 ci-dessous).

actuellement défaut dans les pays en voie de développement. Des propositions tendant à améliorer l'efficacité en la matière des activités de chacune des institutions ²¹ mériteraient aussi d'être examinées par la Conférence.

53. En ce qui concerne la nécessité d'harmoniser les programmes de diversification des pays en voie de développement, il faudrait assurer entre les gouvernements qui fournissent une aide bilatérale pour des projets déterminés et les institutions internationales appropriées des consultations plus étroites sur les répercussions nationales et internationales de ces projets, afin de réaliser effectivement cette harmonisation. Il faudrait aussi concevoir pour les organes intergouvernementaux spécialisés dans tel ou tel produit de base un rôle plus actif et plus efficace dans ce domaine ²².

54. On pourrait envisager en outre d'améliorer les arrangements actuels concernant l'assistance technique et financière fournie pour la diversification des produits de base ²³. Cette assistance, quelle qu'en soit la source, devrait être mieux adaptée, dans son ampleur et dans sa forme, à une stratégie de diversification à long terme qui réponde aux besoins des pays en voie de développement dont les exportations sont mal réparties. La Conférence voudra peut-être aussi examiner l'opportunité d'établir des procédures qui permettent d'évaluer périodiquement l'efficacité de l'assistance technique et financière accordée

aux pays en voie de développement pour la diversification. Enfin, une action concertée semble s'imposer de la part des diverses organisations internationales pour renforcer les systèmes de statistique des pays en voie de développement et pour améliorer, sous l'angle technique, leurs travaux de planification économique.

55. Parmi les pays en voie de développement qui ont besoin d'une assistance internationale particulière pour diversifier leur économie, on peut distinguer ceux qui sont fortement tributaires de l'exportation de produits de base « névralgiques », dont il existe un excédent réel ou potentiel sur le marché mondial ou qui sont exposés à la concurrence assez vive des produits synthétiques, ceux dont les exportations sont trop axées sur un seul produit et ceux où un effort de diversification est nécessaire pour des raisons particulières. Pour ces pays, il faut dans l'immédiat adopter une stratégie appropriée de diversification à long terme ou réviser la stratégie actuelle qui a mal réussi. La Conférence voudra certainement examiner l'opportunité d'amorcer une série d'études approfondies sur les problèmes de diversification de certains de ces pays en voie de développement, en vue de formuler une stratégie à long terme appropriée. Sur la base des résultats de ces études qui pourraient être menées, à la demande des gouvernements intéressés, par des équipes d'experts inter-institutions dont les activités seraient coordonnées par la CNUCED, il serait possible de formuler des propositions concernant les mesures pratiques que les gouvernements intéressés pourraient prendre et l'action que la communauté internationale pourrait mener, le cas échéant, pour les soutenir.

²¹ *Ibid.*, par. 65, alinéa a.

²² *Ibid.*, par. 66.

²³ *Ibid.*, par. 67.

ACCÈS AUX MARCHÉS

Rapport du secrétariat de la CNUCED*

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-8	14
<i>Chapitre</i>		
I. RÉSUMÉ, CONCLUSIONS ET PROPOSITIONS CONCERNANT LES TRAVAUX FUTURS	9-30	16
A. Objectifs des travaux futurs	11-19	17
B. Quelques-unes des conditions nécessaires à un progrès véritable	20-21	18
C. Dispositions à prendre pour l'élaboration des travaux futurs	22-29	18
D. Principales questions de principe	30	19
II. FAITS NOUVEAUX SURVENUS DEPUIS LA DEUXIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE	31-49	19
A. Quelques mesures prises à l'échelon national	32-38	19
B. Mesures et discussions internationales	39-49	21
III. MESURES DE PROTECTION EN VIGUEUR : FORMES, PORTÉE ET CONSÉQUENCES	50-70	23
A. Objectifs et formes des mesures de protection	52-56	24
B. Ampleur du soutien	57-61	25
C. Conséquences	62-65	26
D. Produits principalement touchés	66-70	27
IV. ARGUMENTS EN FAVEUR D'UNE ACTION VISANT À ÉLARGIR L'ACCÈS AUX MARCHÉS	71-86	28
A. Avantages pour les pays en voie de développement d'un plus grand accès aux marchés	74-76	29
B. Incidences sur l'économie des pays qui libéraliseront leurs échanges	77-81	30
C. Participation des pays en voie de développement aux avantages découlant des mesures destinées à élargir l'accès aux marchés — Nécessité de prendre des précautions particulières	82-85	30
D. Part des avantages qui devrait revenir aux pays en voie de développement les moins avancés	86	31
V. AUTRES SOLUTIONS CONCEVABLES DU PROBLÈME DU PROTECTIONNISME	87-100	32
A. Concentration sur les moyens et les degrés de protection	88-89	32
B. Concentration sur les résultats de caractère commercial	90-94	32
C. Méthodes de soutien et aides aux aménagements de structure	95-97	33
D. Faut-il procéder par produit ou par groupe de produits?	98	34
E. Une deuxième possibilité: la compensation monétaire	99	34
F. Protection des industries de transformation	100	34
VI. LE PROBLÈME DES DROITS FISCAUX	101-107	34
VII. MESURES ÉQUIVALENTES À PRENDRE PAR LES PAYS SOCIALISTES D'EUROPE ORIENTALE	108-112	35

ANNEXE

Tableau

1. Commerce des produits de base: obstacles non tarifaires aux importations dans les principaux pays industriels, 1971	37
2. Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés, dans les principaux pays industriels en 1971-1972	39
3. Equivalents en droits <i>ad valorem</i> des prélèvements variables de la Communauté économique européenne, 1967-1971	45
4. Produit des taxes fiscales perçues à l'intérieur et des droits de douane frappant certains produits de base dans les principaux pays industriels, 1969	46
5. Commerce de certains produits de base: rapport entre les importations nettes et la consommation dans les principaux pays industriels	47
6. Importations de certains produits de base dans les pays industriels, classés par zone d'origine, 1955 et 1969	48

* Le présent rapport, en date du 27 janvier 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/115 (avec un rectificatif TD/115/Corr.1 du 15 mars 1972).

Introduction

1. Une partie importante des débats consacrés sur le plan international aux problèmes et aux politiques des produits de base tout au long de la première Décennie des Nations Unies pour le développement a porté sur l'élargissement de l'accès des produits primaires aux marchés, notamment des produits qui présentent de l'intérêt pour les pays exportateurs en voie de développement. Cela prouve qu'on se rend de plus en plus compte des avantages qui découleraient, à la fois pour les pays en voie de développement et pour les pays industriels, d'une répartition économique plus rationnelle de la production mondiale de produits de base, et plus particulièrement qu'il est de plus en plus admis que de meilleures conditions d'accès aux marchés des régions développées contribueraient grandement à la réalisation de l'objectif de la communauté internationale qui est l'augmentation des recettes d'exportation et la croissance économique des régions en voie de développement.

2. Les principaux débats qui ont eu lieu sur le plan international et sur lesquels la CNUCED pourra se fonder pour étudier la question de l'élargissement de l'accès des produits de base aux marchés sont résumés dans les passages qui suivent. A la première session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, tenue en 1964, la principale recommandation adoptée dans le domaine du commerce international des produits de base — la recommandation relative aux ententes internationales sur les produits de base, la suppression des entraves aux échanges et l'expansion du commerce figurant à l'annexe A.II.1 de l'Acte final — préconisait diverses mesures pour élargir l'accès aux marchés des régions développées¹. En 1968, à la deuxième session de la Conférence, diverses propositions tendant à la libéralisation des échanges des produits de base ont été examinées mais aucun accord ne s'est réalisé sur le fond². Toutefois, les propositions ont été soumises aux organes permanents de la CNUCED et, après un très long examen de ces propositions par la Commission des produits de base et le Conseil du commerce et du développement, ce dernier a adopté, en septembre 1970, la résolution 73 (X) sur les « Problèmes et politiques des produits de base: politique des prix et libéralisation des échanges », qui indique des lignes directrices pour la libéralisation du commerce des produits primaires dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement³. Puis, en octobre 1970, le débat relatif

aux objectifs de la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement a abouti à l'adoption par l'Assemblée générale de la Stratégie internationale du développement pour cette décennie qui, aux paragraphes 25 et 26, demande aux pays développés d'adopter des politiques économique et commerciale plus favorables ainsi que certaines mesures de politique générale pour assurer de meilleures conditions d'accès aux marchés des pays développés des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

3. En 1964, la Conférence avait considéré que l'amélioration de l'accès des produits primaires aux marchés des régions développées appelait une série de mesures qui pouvaient être résumées comme suit:

- a) Maintien du *statu quo* en ce qui concerne tous les obstacles au commerce;
- b) Suppression ou réduction des obstacles directs, tels que les restrictions quantitatives, les droits de douane et les taxes fiscales intérieurs;
- c) Modification des politiques nationales qui stimuleraient une production non économique et auraient des effets préjudiciables sur le commerce;
- d) Garanties assurant aux pays en voie de développement une part équitable et raisonnable des marchés et de leur croissance;
- e) Refus de toute subvention aux exportations de produits primaires qui pourrait causer un préjudice aux exportations des pays en voie de développement;
- f) Précautions particulières à prendre pour l'écoulement des excédents agricoles;
- g) Adoption de mesures positives équivalentes par les pays socialistes d'Europe orientale pour accroître leurs importations de produits primaires en provenance des pays en voie de développement en tenant compte, par exemple, des besoins commerciaux de ces derniers lorsqu'ils arrêtent leurs politiques économiques et/ou lorsqu'ils fixent les objectifs quantitatifs de leurs plans économiques à long terme.

4. Les mesures fondamentales concernant l'accès aux marchés des produits primaires qui sont proposées dans la résolution 73 (X) du Conseil et dans la Stratégie internationale du développement sont exposées de façon moins détaillée que celles qu'énonce la recommandation figurant à l'annexe A.II.1 (voir paragraphe 2 ci-dessus), et les dispositions pertinentes ne font pas expressément référence à certains éléments de la recommandation. Néanmoins, il y a lieu de noter que les trois textes adoptés comportent les deux éléments précités: le maintien du *statu quo* concernant les obstacles au commerce et la suppression ou la réduction des entraves au commerce des produits primaires qui présentent de l'intérêt pour les pays en voie de développement. La résolution 73 (X) du Conseil prévoit que les pays socialistes d'Europe orientale devraient continuer de favoriser la croissance des exportations de produits de base des pays en voie de développement, et, à cet effet, prendre les mesures envisagées dans la résolution 15 (II) de la Conférence.

5. Pour ce qui est de la manière dont l'esprit de ces résolutions devait se traduire sur le plan concret, la Con-

¹ La Conférence a adopté officiellement la recommandation de l'annexe A.II.1 sans opposition, mais un certain nombre de délégations ont exprimé des réserves lors de l'examen de la question en commission ou en séance plénière. Ces réserves sont résumées dans les *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I, *Acte final et rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 64.II.B.11) annexe B de l'Acte final, p. 70, et annexe D du rapport de la Conférence, par. 79 à 82.

² Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I et Corr.1 et 5 et Add.1 et 2, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.14), p. 431 à 437.

³ Pour l'essentiel des observations et des objections faites par certaines délégations au sujet de certaines dispositions de la résolution 73 (X) du Conseil du commerce et du développement, voir *Documents officiels de l'Assemblée générale*, vingt-cinquième session, Supplément n° 15, deuxième partie, annexe II.

férence a proposé en 1964 d'agir principalement au moyen d'ententes internationales sur les produits ou de mesures appropriées que les pays développés prendraient sur le plan national sans compter sur une attitude réciproque de la part des pays en voie de développement. Par sa résolution 73 (X), le Conseil préconise que les gouvernements et les institutions internationales compétentes devraient, « dans toute la mesure du possible, intervenir, soit dans le cadre d'une action de coopération internationale, soit de façon autonome », et il est dit au paragraphe 26 de la Stratégie internationale du développement que les gouvernements sont invités à appliquer individuellement et conjointement les mesures convenues. La résolution du Conseil et la Stratégie internationale du développement appellent toutes deux à l'intensification des consultations internationales afin que soit réalisée peu après 1970 une libéralisation concrète et notable des échanges.

6. Par sa résolution 73 (X), qu'il considérait comme une étape vers l'adoption d'une politique internationale des produits de base, le Conseil a prié le Secrétaire général de la CNUCED de soumettre à la Conférence, pour sa troisième session, « des propositions concernant les travaux futurs » en vue de la libéralisation des échanges de produits de base (et relatives également à la politique des prix). Le présent rapport du secrétariat de la CNUCED a été établi en conséquence. Il fait suite à divers rapports du secrétariat sur la question de l'accès aux marchés des produits primaires qui présentent de l'intérêt pour les pays en voie de développement; certains de ces rapports ont été soumis à la Conférence⁴ à l'occasion de ses première et deuxième sessions et d'autres, portant sur certains aspects de la question ou sur certains produits, à différentes sessions⁵ de la Commission des produits de base.

7. Pour déterminer la portée du rapport et les points sur lesquels il devait mettre l'accent, le secrétariat s'est efforcé de tenir compte d'un certain nombre d'éléments. En premier lieu, les mesures appliquées en vue d'améliorer l'accès aux marchés ont été très limitées ces dernières années par rapport à ce qu'il aurait été possible de faire

et d'autres situations nouvelles ou mesures prises ont plutôt réduit les possibilités d'accès. En deuxième lieu, abstraction faite du problème primordial posé par les difficultés persistantes auxquelles se heurte le commerce extérieur des pays en voie de développement, un certain nombre d'éléments nouveaux donnent à penser que le coût économique du protectionnisme augmente et que, d'autre part, les avantages que la communauté internationale tirerait d'une action concrète visant à élargir l'accès aux marchés des produits primaires ne cessent de s'accroître. En effet, le taux d'autoapprovisionnement en principaux produits de base protégés augmente dans de nombreux pays développés, l'élargissement en perspective de la Communauté économique européenne aura vraisemblablement des conséquences sur le commerce international des produits de base, la « révolution verte » est en train de créer de nombreux débouchés et les consommateurs et/ou les contribuables des pays développés supportent une charge de plus en plus lourde pour soutenir une production locale très coûteuse de produits primaires, enfin, la libéralisation pourrait contribuer à freiner l'inflation qui s'accroît dans bien des pays développés. En troisième lieu, le caractère limité des améliorations qui ont été apportées jusqu'à présent à l'accès aux marchés démontre apparemment, soit que l'on n'a pas suffisamment cru, sur le plan politique, aux avantages et à l'urgence d'une action dans ce sens, étant donné les difficultés incontestables qui se présentent souvent, soit que toutes les dispositions n'ont pas été prises pour traduire sous la forme de mesures concrètes les résolutions qui ont été très largement, sinon universellement, approuvées.

8. Dans ces conditions, le principal objectif du présent rapport est d'exposer à nouveau les arguments en faveur de la libéralisation, aujourd'hui plus valables que jamais du point de vue des pays développés protectionnistes et des pays en voie de développement exportateurs, et, compte tenu aussi de l'expérience acquise jusqu'ici dans ce domaine, de rechercher les moyens de stimuler la réalisation de progrès tangibles. Le chapitre II du présent rapport expose brièvement les principaux faits qui sont venus s'ajouter au dossier de l'accès aux marchés des produits primaires depuis la deuxième session de la Conférence; le chapitre III donne un aperçu des formes, de l'ampleur et des conséquences des mesures de protection actuellement appliquées au commerce des produits primaires. Ensuite, le chapitre IV analyse à nouveau les arguments en faveur d'une action propre à améliorer les conditions d'accès; le chapitre V analyse diverses solutions possibles aux problèmes du protectionnisme; chapitre VI examine le problème des droits fiscaux et le chapitre VII passe en revue la question des mesures équivalentes que seraient appelés à prendre les pays socialistes d'Europe orientale. Pour la commodité du lecteur, le chapitre premier récapitule les faits exposés et les analyses effectuées dans le corps du rapport et présente les conclusions et propositions du secrétariat concernant les travaux futurs en vue d'améliorer les conditions d'accès aux marchés des produits primaires.

⁴ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. III, *Commerce des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 64.II.B.13), « Problèmes internationaux relatifs aux produits de base », étude de la Direction des tendances et politiques économiques générales, Secrétariat de l'ONU, chap. 1; et *ibid.*, deuxième session, vol. II, *Problèmes et politiques des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.15), « Mise au point d'une politique internationale en matière de produits de base: étude du secrétariat de la CNUCED (TD/8/Supp.1) », chap. V et VI; « Programme de libéralisation et d'expansion du commerce des produits de base présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/11/Supp.1) et « En-traves aux échanges et possibilités de libéralisation du commerce de certains produits de base: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/11/Supp.2).

⁵ Voir, par exemple, « Etude sur certains produits de la zone tempérée. — Partage des marchés: note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.1/93); « Tendance des marchés de certains produits de la zone tempérée dans cinq régions importatrices: note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.1/108).

CHAPITRE PREMIER

Résumé, conclusions et propositions concernant les travaux futurs

9. Les données de fait et l'analyse de ces données présentées dans les chapitres II à VII du présent rapport permettent de dégager certaines conclusions sur la nature, l'importance et l'urgence du problème de l'élargissement de l'accès aux marchés pour les produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement et elles ne sont pas sans signification concernant les objectifs et les modalités de toute action concertée future de la communauté internationale en vue de résoudre ce problème déjà ancien.

10. En ce qui concerne la nature du problème et la nécessité d'entreprendre d'urgence une action internationale pour le résoudre, de la lecture des chapitres II à VII se dégagent notamment les remarques suivantes:

a) L'élargissement de l'accès des produits de base aux marchés des pays industriels a, dans l'ensemble, très peu progressé, si tant est qu'il ait progressé, depuis la deuxième et même depuis la première session de la Conférence, certaines mesures positives ayant été neutralisées par des mesures ou des résultats négatifs (voir le chapitre II, qui passe en revue certaines mesures nationales et internationales).

b) Les mesures de soutien de la production intérieure de produits de base qui pourraient être importés restent nombreuses dans les pays industriels (voir plus loin aux paragraphes 52 à 56). Cette politique de soutien constitue une charge de plus en plus lourde pour les contribuables et les consommateurs de ces pays: ainsi, dans quatre pays développés à économie de marché, le montant des dépenses afférentes varie entre 21 et 24 milliards de dollars par an, dont 13 à 15 milliards de crédits budgétaires — somme de loin supérieure au montant de l'aide publique aux pays en voie de développement et à la valeur annuelle des importations, par tous les pays développés à économie de marché de produits agricoles provenant des pays en voie de développement et entrant en concurrence avec la production intérieure protégée de ces denrées (voir les paragraphes 57 à 61). On sait que les marges de protection se sont accrues dans certains cas (voir le paragraphe 68).

c) Les effets préjudiciables du protectionnisme sur le commerce — cette protection ayant pour conséquences de diminuer la consommation et d'accroître la production intérieure et l'autoapprovisionnement du pays intéressé — ont été aggravés par la formation (ou l'accroissement) d'excédents exportables de produits protégés, lesquels sont souvent écoulés grâce à des subventions à l'exportation sur des marchés tiers qui présentent aussi de l'intérêt pour les pays en voie de développement exportateurs (voir les paragraphes 64, 65 et 67).

d) La gamme des produits de base dont le commerce international est fortement entravé par le protectionnisme des pays développés comprend presque tous les articles produits dans ces pays: sucre, riz, autres céréales, viande, graines oléagineuses, huiles et graisses, tabac, vin, poisson, laine, coton et pétrole (voir les tableaux 1 à 3 de l'annexe).

e) Les avantages que pourraient procurer les mesures destinées à élargir l'accès aux marchés pour les produits de base sont considérables, tant pour les pays en voie de développement exportateurs (voir les paragraphes 74 à 76) que pour les pays pratiquant une politique de libéralisation (voir les paragraphes 78 à 80). Quelques exemples chiffrés des recettes d'exportation que les pays en voie de développement pourraient tirer de certaines mesures destinées à élargir l'accès aux marchés sont donnés au paragraphe 75: un des exemples, fondé sur l'hypothèse d'une suppression totale de la protection, donne le chiffre élevé de 10 milliards de dollars par an, tandis qu'un autre, concernant certains des accords de partage des marchés, indique le chiffre de plus de 4 milliards de dollars par an d'ici à 1980.

f) Bien que les pays en voie de développement soient appelés à retirer des avantages de toute expansion notable et générale du commerce international des produits de base, il semble prudent, néanmoins, d'assurer à ces pays une part plus que proportionnelle des avantages de tout programme d'action destiné à élargir l'accès aux marchés, en donnant un caractère préférentiel à cette action qui devra profiter surtout, mais non exclusivement, aux pays en voie de développement exportateurs. A cette fin, il conviendrait de prendre diverses mesures, décrites au paragraphe 85, notamment de choisir les produits pour lesquels les pays en voie de développement sont assez compétitifs et d'appliquer la formule du partage des marchés selon laquelle une certaine part des besoins de consommation des pays développés serait satisfaite par des importations provenant des pays en voie de développement. Certaines méthodes, analysées au paragraphe 85, paraissent également indiquées pour accorder aux pays en voie de développement les moins avancés des avantages particuliers.

g) Les arguments en faveur d'une action destinée à élargir l'accès aux marchés prennent encore plus de force dans la perspective de l'entrée dans la Communauté économique européenne de pays actuellement moins protectionnistes que la Communauté en ce qui concerne les produits de base et de l'extension de la « révolution verte » qui accentue la nécessité de l'accès des céréales aux marchés protégés des pays développés (voir les paragraphes 72 et 73).

h) Vu la façon dont une marge donnée de protection peut stimuler la tendance d'un pays protectionniste à accroître l'autoapprovisionnement, le simple *statu quo* en ce qui concerne les obstacles au commerce, quelle que soit sa valeur comme point de départ, pourrait fort bien aboutir à une diminution des possibilités d'importation dans ce pays; une formule plus positive s'impose donc pour assurer un accroissement des exportations des pays en voie de développement fournisseurs.

i) Les droits fiscaux imposés par certains pays développés sur les importations de produits tropicaux destinés à la fabrication de boissons et sur d'autres articles qui ne

sont pas produits dans ces pays, diminuent les recettes d'exportation des pays en voie de développement intéressés; toute mesure envisagée pour remédier à la situation devra tenir compte du fait que les recettes fiscales perçues par les pays importateurs sont généralement plus élevées que la valeur des avantages commerciaux que l'on peut attendre de la suppression de ces droits (voir le chapitre VI et le tableau 4 de l'annexe).

A. - Objectifs des travaux futurs

11. Si l'ensemble de la communauté internationale, en particulier les pays qui pourraient adopter des mesures de libéralisation, s'armait de la volonté politique nécessaire, les travaux futurs concernant le problème de l'élargissement de l'accès des produits primaires aux marchés pourraient avoir pour objectif de traduire l'esprit général des résolutions pertinentes, mentionnées plus haut aux paragraphes 2 à 5 dans des accords concrets pour chaque produit de base, dans chaque pays développé protectionniste; et l'on pourrait juger l'efficacité et la valeur de ces accords à la mesure dans laquelle chaque pays s'est engagé, en termes concrets, dans chaque cas, à élargir les débouchés pour les pays en voie de développement fournisseurs (compte dûment tenu des intérêts de tous les pays producteurs concurrents).

12. Pour ce qui est des produits protégés, l'attention doit se porter beaucoup plus sur les résultats commerciaux recherchés que sur les aménagements nécessaires dans les dispositifs protecteurs, lesquels varient d'un pays à l'autre, d'un produit à l'autre et d'une époque à l'autre, et devraient donc être laissés à la discrétion et au bon jugement de chaque gouvernement. L'objectif essentiel en ce qui concerne tous les produits de base protégés pourrait être, comme l'a recommandé la commission Pearson, d'« assurer que, sur une certaine période, une proportion croissante de la consommation intérieure [des pays développés protectionnistes] soit alimentée par des importations provenant de pays en voie de développement »⁶.

13. Pour chacun de ces produits protégés au sujet desquels il est possible de calculer, par rapport au volume total des besoins de consommation, la proportion qu'il convient d'importer, les pays développés concernés détermineraient et annonceraient, dans un cadre multilatéral, les proportions exactes à réserver, pour le reste des années 70, aux producteurs nationaux et aux importations, et, dans ces dernières, aux importations en provenance des pays en voie de développement. La solution la plus avantageuse pour les pays en voie de développement fournisseurs serait une réduction graduelle du volume de la production protégée; toutefois, les intérêts des pays en voie de développement seraient encore servis, et ce, sans que le volume de la production intérieure des pays développés ait besoin d'être réduit, si une part croissante leur était réservée dans l'augmentation future de la consommation. Afin de surmonter le problème posé par les

fluctuations saisonnières des récoltes et des besoins d'importation, on pourrait déterminer les volumes à importer en s'appuyant sur une moyenne du rapport consommation/importations calculée sur plusieurs années.

14. Ce système de partage du marché semble pouvoir s'appliquer à plusieurs produits de base importants, dont le sucre, le riz, la viande de bœuf et de veau, le tabac non manufacturé, les agrumes et, éventuellement, les graines oléagineuses et les huiles et graisses. Il existe pour tous ces produits d'importantes entraves au commerce, et les pays en voie de développement fournissent la majeure partie ou une part appréciable de la quantité totale importée par les pays développés protectionnistes. Dans le cas du sucre, un facteur supplémentaire peut même rendre superflue toute mesure spéciale autre que celles indiquées plus haut: non seulement les pays en voie de développement contribuent à la majeure partie du commerce mondial de ce produit, mais leur part est largement protégée par les dispositions de l'Accord international sur le sucre qui ont trait aux contingents d'exportation.

15. Les pays développés qui sont des exportateurs nets de produits protégés grâce à des subventions à l'exportation pourraient, peut-être, en compensation du fait qu'ils accaparent ainsi des marchés qui, autrement, pourraient être approvisionnés par des pays en voie de développement, accepter de bloquer, soit le volume des exportations subventionnées vers les marchés de pays développés, soit les sommes consacrées à ces subventions.

16. Dans les cas où, en raison de difficultés techniques insurmontables, il serait jugé impossible de fixer des objectifs exprimés en pourcentage du volume total des besoins de consommation devant être satisfaits par des importations en provenance de pays en voie de développement, les pays développés intéressés pourraient s'efforcer de faire en sorte que la valeur des importations du produit ou du groupe de produits en question progresse au moins au même rythme que la valeur brute de la production intérieure du produit ou du groupe de produits concurrents.

17. On pourrait accomplir des progrès vers une libéralisation de la protection (habituellement assurée par des droits de douane) de la transformation locale de produits de base importés dans les pays développés, en incluant dans le système généralisé de préférences les produits de base semi-transformés ou transformés.

18. En ce qui concerne le problème des droits fiscaux perçus sur les importations de produits de base (non concurrentiels) en provenance de pays en voie de développement, les gouvernements pourraient envisager d'adopter une des formules énoncées au paragraphe 106, c'est-à-dire soit supprimer ces droits, soit rembourser une partie ou la totalité des droits perçus en compensation des recettes d'exportation « perdues » par les pays en voie de développement (voir plus loin chapitre VI).

19. Les pays socialistes d'Europe orientale, eu égard à la protection de fait qu'ils peuvent accorder à leur production intérieure de produits de base importables, pourraient prendre des engagements explicites concernant le partage équitable de leur marché de consommation entre les sources intérieures et les pays en voie de développement exportateurs. Ces pays pourraient aussi s'engager

⁶ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde. — Rapport de la Commission d'étude de développement international*, Paris, Denoël, 1969, p. 124.

à réduire les différences injustifiées existant entre les prix c.a.f. internationaux des produits tropicaux importés et les prix intérieurs appliqués à ces produits et accroître leurs importations en conséquence (voir plus loin chapitre VII).

B. - Quelques-unes des conditions nécessaires à un progrès véritable

20. Un réel progrès dans l'élargissement de l'accès aux marchés présuppose l'adoption de mesures concrètes pour accroître les importations, faisant le plus souvent concurrence à la production intérieure, et exigerait que les gouvernements soient prêts à entreprendre une action beaucoup plus résolu que par le passé.

21. L'accomplissement d'un réel progrès dans l'élargissement de l'accès aux marchés demanderait que soient notamment réunies au préalable les conditions suivantes. Tout d'abord, une prise de conscience plus générale de l'irrationalité, de point de vue économique, des politiques protectionnistes actuelles, et une conviction plus grande, dans les milieux politiques, du bien-fondé de la libéralisation — pour des raisons tant intérieures qu'extérieures — semblent indispensables. Il serait d'autre part très souhaitable que les gouvernements des pays protectionnistes se montrent plus disposés à modifier leurs méthodes de soutien à l'agriculture — pour que soient réduits au minimum les effets préjudiciables des politiques existantes sur les échanges — et à accroître l'offre d'aide à l'adaptation des producteurs marginaux lésés par la libéralisation du commerce. En troisième lieu, il faudrait perdre complètement l'habitude d'attendre des concessions de contrepartie de la part des pays en voie de développement bénéficiaires que les engagements relatifs à l'accès aux marchés soient envisagés ou non dans le contexte des accords internationaux sur les produits de base. Quatrièmement, la notion « d'égalité de sacrifice » appliquée par les pays qui pratiquent une politique de libéralisation devrait cesser d'avoir une grande influence sur les mesures destinées à élargir l'accès aux marchés, et pour autant que les gouvernements continuent à lui attribuer de l'importance cette notion ne devrait pas s'appliquer seulement aux mesures concernant l'accès aux marchés, ni même seulement aux mesures touchant l'ensemble du domaine des produits de base. Enfin, si l'on considère les maigres résultats obtenus ces dernières années des mesures prises unilatéralement pour réduire les entraves au commerce des produits de base, il apparaît en fait indispensable que les futures mesures visant à élargir l'accès de ces produits aux marchés revêtent autant que possible la forme d'une action de coopération internationale, s'inscrivant dans le cadre d'un système consultatif approprié. Une telle formule de coopération contribuerait à garantir que les gouvernements consacrent en permanence à ce problème toute l'attention que les déclarations de principe concertées paraissent exiger.

C. - Dispositions à prendre pour l'élaboration des travaux futurs

22. La Stratégie internationale du développement et la résolution 73 (X) du Conseil prévoient toutes deux une intensification des consultations intergouvernementales

concernant l'accès aux marchés des produits de base, en vue d'obtenir des résultats concrets et significatifs au début des années 70. La nature des dispositions à prendre pour l'intensification des consultations — question qui mérite d'être examinée par la Conférence — sera vraisemblablement fonction de l'importance et de la complexité de la tâche, ainsi que de la nécessité de poursuivre les discussions pendant assez longtemps.

23. Etant donné le lien qui existe entre les différents produits de base et les avantages d'un cadre consultatif unique, il faudrait que les nouvelles initiatives portent sur tous les produits de base dont l'exportation présente un intérêt spécial pour les pays en voie de développement et dont l'accès aux marchés des pays industriels est entravé. L'existence d'organes spécialisés s'occupant de certains de ces produits ne semble pas constituer un motif suffisant pour exclure les produits en question du champ des arrangements consultatifs pris dans le cadre d'une telle initiative commerciale de grande envergure pendant la durée de celle-ci (par exemple, les négociations Kennedy entre les Parties contractantes au GATT ont porté sur toute une gamme de produits agricoles, y compris plusieurs de ceux dont s'occupent des organismes spécialisés). Les organismes spécialisés s'occupant de tel ou tel produit ne se penchent pas en général sur le problème des entraves au commerce et, s'ils administrent un accord international sur un produit, se préoccupent normalement de certains aspects de l'application de l'accord. (Par exemple, les contingents d'exportation et les prix seront vraisemblablement — plutôt que les entraves au commerce — les principales questions à l'ordre du jour de la prochaine conférence qui doit examiner l'application de l'actuel Accord international sur le sucre.)

24. Le forum idéal pour de telles consultations intensives serait celui qui allierait l'élan politique maximal avec les meilleures chances d'aboutir à des résultats concrets, compte tenu du grand nombre des participants, de la priorité accordée aux intérêts des pays en voie de développement et de la nature des consultations. En effet, pour les pays en voie de développement exportateurs, il ne s'agirait pas de négociations impliquant une réciprocité, mais de discussions visant à obtenir des pays disposés à adopter une politique de libéralisation des offres concrètes concernant l'accès à leurs marchés des produits de base dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement⁷.

25. Si les gouvernements décident que l'intensification des consultations intergouvernementales concernant l'accès aux marchés des produits de base doit avoir lieu dans le

⁷ Les récentes propositions qu'ont faites certains pays développés d'entreprendre des négociations multilatérales intensives concernant les entraves au commerce des produits agricoles laissent entrevoir, du point de vue des pays en voie de développement exportateurs, la possibilité d'une action de coopération internationale qui pourrait se traduire pour eux par des avantages commerciaux importants. Elles présentent en même temps un grave danger, à savoir que si les problèmes de l'accès aux marchés sont abordés essentiellement en vue de la négociation de concessions réciproques entre les pays développés intéressés, les intérêts des pays en voie de développement ne recevront qu'une attention superficielle. Un examen minutieux semble donc indispensable de la part des gouvernements en vue de désigner le cadre à donner à l'initiative particulière proposée dans le présent rapport, si celle-ci est jugée acceptable, ou à tout autre programme d'action qui pourra être adopté.

cadre de la CNUCED, il faudra, dans les arrangements pertinents, prévoir la constitution de plusieurs groupes consultatifs *ad hoc* pour certains produits ou groupes de produits — chacun d'entre eux pouvant juger nécessaire de se réunir plusieurs fois au cours de ses travaux — et la désignation ou la création d'un organisme intergouvernemental qui, à un niveau supérieur, surveillerait les consultations sur les différents produits, recevrait des comptes rendus de leurs résultats, et examinerait certains problèmes généraux relatifs à l'accès aux marchés.

26. Plus particulièrement, on pourrait créer, par exemple, un comité spécial sur l'accès aux marchés des produits de base ou bien la Commission des produits de base pourrait se réunir en une série de sessions spéciales consacrées exclusivement au problème important et complexe de l'élargissement de l'accès aux marchés. Cet organe constituerait des groupes consultatifs intergouvernementaux *ad hoc* sur certains produits, parmi lesquels figureraient probablement, mais non exclusivement, le sucre, le riz, la viande de bœuf et de veau, le tabac non manufacturé, les agrumes, les graines oléagineuses, les huiles et graisses, et le thé, le café et le cacao; il se chargerait lui-même de l'examen des problèmes communs (comme celui des subventions à l'exportation) et des politiques de production et de soutien des produits de base dans chaque pays développé protectionniste et il pourrait aussi examiner l'application du principe du *statu quo* concernant les entraves au commerce (après avoir défini les critères et modalités d'un tel examen).

27. La tâche essentielle des groupes consultatifs sur les produits qui comprendraient les principaux pays développés à économie de marché, socialistes et en voie de développement intéressés, serait d'étudier les possibilités de libéralisation pour chaque produit en vue de prendre des arrangements de partage des débouchés ou d'autres mesures spéciales visant à élargir l'accès aux marchés, ou, tout au moins, d'aider les pays susceptibles d'adopter une politique de libéralisation à formuler puis à annoncer de telles mesures spéciales.

28. A un stade approprié (disons, dans un délai d'un an ou deux après le début des consultations), il pourrait y avoir une réunion à un niveau élevé du comité intéressé auquel les pays protectionnistes communiqueraient leurs

conclusions quant aux mesures spéciales qu'ils envisagent de prendre, compte tenu des consultations préalables, en vue d'élargir l'accès à leurs marchés des différents produits de base protégés dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement. Les produits faisant l'objet de telles offres devraient être tous les produits protégés, qu'il ait été ou non jugé possible de les faire étudier par des groupes spécialisés dans le cadre du mécanisme consultatif.

29. Du point de vue institutionnel, une nouvelle initiative qui serait lancée en 1972 bénéficierait de l'émulation que l'attention consacrée par la FAO au problème de l'ajustement agricole au cours des années 1972 et 1973, ne devrait pas manquer de susciter et profiterait de l'expérience précieuse que les gouvernements de certains pays développés à économie de marché ont acquise au cours des travaux récemment effectués dans divers groupes du GATT, notamment de l'examen séparé de chaque problème qui a lieu au Comité de l'agriculture du GATT.

D. — Principales questions de principe

30. Dans le cadre du présent réexamen du problème de l'élargissement de l'accès aux marchés des produits primaires, et plus particulièrement compte tenu des conclusions exposées dans ce chapitre-ci, les principales questions qui méritent de retenir l'attention de la Conférence au sujet de l'action future à entreprendre pour élargir l'accès aux marchés semblent être les suivantes:

a) Rang de priorité que les gouvernements devraient accorder à l'action à entreprendre pour résoudre ce problème;

b) Mesure dans laquelle les efforts visant à élargir l'accès aux marchés devraient être entrepris en commun dans le cadre d'une action de coopération internationale;

c) Objectifs fondamentaux précis de la future action de coopération et manière de procéder;

d) Nature des arrangements pratiques à prendre pour l'exécution de ces travaux, et calendrier à adopter.

En rédigeant le présent rapport, le secrétariat a voulu fournir une base — faite de données concrètes, d'une analyse et de suggestions provisoires — pour une telle « étude orientée vers l'action » de la Conférence.

CHAPITRE II

Faits nouveaux survenus depuis la deuxième session de la Conférence

31. Au cours de la période écoulée depuis mars 1968, comme précédemment, ce sont les mesures prises à l'échelon national par les pays développés, essentiellement en fonction de considérations d'ordre intérieur, plutôt que les mesures multilatérales, qui ont le plus influé sur les conditions d'accès aux marchés des produits de base. Le système généralisé de préférences, conçu comme une action de coopération internationale, constitue une exception notable, mais il ne faut pas oublier qu'il ne s'applique que d'une manière très limitée au commerce des produits de base.

A. — Quelques mesures prises à l'échelon national

32. La politique fondamentale de soutien à la production nationale de produits de base, politique commune aux grands pays industriels et cause principale des entraves aux importations de produits de base dans ces pays, s'est poursuivie au cours de la période considérée, le principal changement étant la décision que le Gouvernement du Royaume-Uni a prise de remplacer progressivement son système de soutien à l'agriculture par celui de la Communauté économique européenne.

33. Au sein de la Communauté économique européenne, la portée de la politique agricole commune a été étendue à d'autres produits — notamment au vin, au tabac, aux produits à base de poisson⁸, et le niveau des prix de soutien des principaux produits agricoles a été relevé à plusieurs reprises au cours de cette période. Une autre tendance de fond a continué à se manifester : le coût budgétaire du soutien des marchés agricoles a augmenté à mesure du relèvement des prix de soutien, et l'accroissement de la production agricole a abouti, pour certains produits⁹ à l'apparition d'excédents entraînant un alourdissement des charges représentées par les subventions à l'exportation. Les dépenses publiques consacrées au soutien des marchés agricoles de la Communauté sont passées d'environ 500 millions de dollars en 1960 à 1 500 millions de dollars en 1967 et à 2 400 millions de dollars en 1969. Les dépenses publiques globales afférentes à l'agriculture dans les pays de la Communauté (compte tenu non seulement du soutien des marchés, mais aussi de mesures d'ordre structurel et autres et des prestations sociales) qui étaient de 2 100 millions de dollars en 1960, se sont élevées à 5 100 millions de dollars en 1967 et à environ 6 250 millions de dollars en 1969¹⁰. La Communauté prenant de plus en plus conscience des problèmes liés à la politique agricole commune, des délibérations prolongées ont eu lieu sur la réforme de l'agriculture, réforme au sujet de laquelle la Commission des communautés européennes avait présenté des propositions¹¹ et ont abouti à l'adoption par le Conseil des ministres de la Communauté, en mars 1971, d'un programme d'aménagement agricole qui comprenait des éléments nouveaux, par exemple des mesures d'aide aux personnes qui quittent l'agriculture et d'assistance à certains exploitants pour leur permettre d'accroître l'ampleur de leurs activités. Il est cependant apparu nécessaire, vu l'état de choses qui existait alors, d'annoncer que le niveau des prix de soutien serait relevé en 1971, lorsque serait mis à exécution le programme d'aménagement agricole.

34. Au Royaume-Uni où l'agriculture bénéficiait depuis plus de vingt ans d'un système d'aide comportant la liberté des prix sur le marché assortie de primes de complément versées par l'Etat aux agriculteurs afin de porter les rendements unitaires à des niveaux garantis¹², le gouvernement a annoncé, en octobre 1970, qu'il s'effor-

cerait d'adapter le système existant de soutien de l'agriculture à un système où les prélèvements à l'importation tiendraient une place de plus en plus grande, afin que les agriculteurs tirent de plus en plus leurs revenus de leurs ventes sur le marché¹³. Un système de prix minimaux des produits importés, étayé le cas échéant par des prélèvements variables à l'importation, avait été institué en 1964 pour les céréales, et l'intention du gouvernement était, ainsi qu'il l'avait annoncé en octobre 1970, de mettre en application le plus rapidement possible des systèmes provisoires de prélèvement sur les importations de viande de bœuf, de veau, de mouton et d'agneau, ainsi que des produits laitiers autres que le beurre et le fromage, et de modifier le système qui était en vigueur pour les céréales. Un tel changement dans le mode de soutien des prix a eu pour conséquence de rendre les produits agricoles plus chers sur le marché, ce qui entraîne une augmentation des dépenses des consommateurs et, par conséquent, une réduction des versements de l'Etat. En novembre 1968, le Gouvernement du Royaume-Uni avait annoncé qu'il poursuivrait jusqu'en 1972/73 sa politique d'expansion sélective de l'agriculture et qu'il continuerait d'accorder la priorité à la production de blé, d'orge, de viande bovine et porcine¹⁴. Aussi, les prix garantis de ces produits ont-ils été sensiblement relevés (d'un pourcentage allant de 17 à 34 %) entre les saisons 1967/68 et 1971/72. Le coût estimé du soutien du trésor à l'agriculture sous forme de subventions de complément, de primes à la production et de subventions s'est maintenu ces dernières années à un niveau avoisinant 650 millions de dollars par an, soit, en moyenne, pour les trois exercices financiers écoulés, un peu plus de 10 % du total des recettes brutes des agriculteurs et près de 50 % du revenu net de l'agriculture tel qu'il est officiellement défini.

35. Le Japon a, dans l'ensemble, maintenu son système de protection pour de nombreux produits de la zone tempérée au moyen des mesures suivantes : restrictions quantitatives à l'importation et/ou monopole commercial d'Etat et soutien des prix sur les marchés intérieurs. En 1966¹⁵, la production agricole a bénéficié à raison des deux tiers environ de sa valeur globale d'un soutien des prix et/ou de mesures de stabilisation, et elle a probablement continué ces dernières années à recevoir une aide dans une proportion au moins égale. En 1968¹⁶, le montant total des dépenses publiques directes consacrées à l'agriculture a été de 2 120 millions de dollars, dont la plus grande partie a été affectée au soutien des prix agricoles. Le coût budgétaire du soutien des prix agricoles, qui était de 90 millions de dollars en 1960 et de 446 millions de dollars en 1965, est passé à 1 530 millions de dollars en 1968, puis retombé à 1 210 millions de dollars en 1969. Le produit de base, principal responsable de cette forte

⁸ En outre, la décision d'uniformiser dans toute la région de la Communauté les prix de certains produits — notamment le sucre, la viande de bœuf et de veau et les produits laitiers —, pour lesquels un système de marché commun existait déjà avant 1968, a pris effet au cours de la période considérée.

⁹ La Communauté économique européenne a supprimé le contrôle de la production des principaux produits agricoles, à la seule exception du sucre.

¹⁰ Voir Secrétariat général de la Commission, *Mémoire sur la réforme de l'agriculture dans la Communauté économique européenne*, supplément n° 1 (1969) au *Bulletin des Communautés européennes*, annexe 21; Commission des Communautés européennes, « La situation de l'agriculture dans la Communauté européenne », *Nouvelles de la politique agricole commune*, n° 1, janvier 1971 (n° 66/X/71); The Atlantic Institute, « A Future for European Agriculture », *The Atlantic Papers* 4, Paris, 1970, p. 57.

¹¹ Secrétariat général de la Commission, *op. cit.*

¹² A titre d'exception à la règle générale, les consommateurs supportaient la charge financière des garanties accordées au sucre et au lait, du fait que les prix du marché étaient fixes.

¹³ Royaume-Uni, Ministère de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation, *Annual Review and Determination of Guarantees, 1971*, Cmnd 4623, Londres, H.M. Stationery Office, mars 1971, p. 5.

¹⁴ Royaume-Uni, Ministère de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation, *Annual Review and Determination of Guarantees, 1969*, Cmnd 3965, Londres, H.M. Stationery Office, p. 5.

¹⁵ OCDE *Les politiques agricoles en 1966: Europe, Amérique du Nord, Japon*, Paris, 1967, p. 342.

¹⁶ OCDE, *Inflation. — Le problème actuel: rapport du Secrétaire général*, Paris, 1970, p. 105.

hausse, a été le riz¹⁷ dont le prix de soutien — le plus élevé du monde¹⁸ — a été relevé de 26% entre 1965 et 1968. Sans aucun doute du fait de l'aide importante accordée par l'Etat à l'industrie du riz, le Japon, qui était un importateur net de riz en 1966, est devenu un exportateur net de riz en 1970 et a accumulé des stocks excédentaires considérables. Cependant, le gouvernement a décidé de fixer une limite à ses achats de riz à partir de la récolte de 1971¹⁹ et il s'efforce de diversifier l'agriculture, remplaçant la production rizicole par certaines autres productions: fruits et légumes, produits laitiers, produits de l'élevage. Un autre objectif important de la politique agricole au Japon est de réduire le nombre des familles qui tirent leurs revenus de l'agriculture et d'augmenter la taille de l'exploitation agricole moyenne.

36. Certaines mesures de libéralisation prises au Japon au cours de 1971 ont eu pour corollaire l'abolition des restrictions quantitatives à l'importation qui, auparavant, frappaient le minerai de tungstène, certains fruits et légumes, les animaux vivants, la viande porcine, le thé noir, plusieurs graines oléagineuses, les huiles et les tourteaux présentant un intérêt pour les pays en voie de développement, à savoir les arachides et l'huile d'arachide, l'huile de coton et l'huile de tournesol. Ces mesures marquent un progrès important en ce qui concerne l'élargissement de l'accès des importations de produits de base. Cependant, certains produits importants, notamment le riz, la viande de bœuf et de veau, les produits laitiers, les oranges, les mandarines, et le poisson continuent à faire l'objet de mesures d'aide à la production interne et/ou de limitation des importations.

37. Aux Etats-Unis, les politiques suivies en matière de produits de base et concernant les conditions d'accès des produits de base intéressant les pays en voie de développement n'ont guère changé au cours de la période considérée. Dans l'ensemble, l'aide à la production agricole nationale, caractérisée par un soutien des prix assorti de restrictions quantitatives à l'importation et de l'octroi de crédits pour le versement de subventions à l'exportation, a été maintenue. Cependant, la tendance à restreindre la production de produits excédentaires a été renforcée par l'interdépendance établie entre l'octroi de certaines subventions et la régulation de l'offre²⁰. Le montant total

des dépenses publiques consacrées annuellement à l'agriculture et au développement rural est passé d'environ 5 milliards de dollars vers 1965 à plus de 6 milliards de dollars en 1969 et 1970, même si le rythme de progression de ces dépenses a quelque peu fléchi depuis. Le coût annuel de « la stabilisation des revenus des agriculteurs » — inclus dans les montants qui viennent d'être cités — a été, dans les années récentes, de 4 à 5 milliards de dollars. En ce qui concerne le sucre, les Etats-Unis, qui sont le principal pays importateur du monde et qui paient des prix très élevés pour leurs importations, ont maintenu leur système de contingentement des importations par pays, tout en réservant aux producteurs américains les trois cinquièmes environ des besoins nationaux. La loi dans laquelle est formulé le régime appliqué au sucre par les Etats-Unis a été prorogée de trois ans, c'est-à-dire jusqu'à la fin de 1974, sans modification majeure, à l'exception d'une réduction de la réserve théorique relative à Cuba²¹.

38. Entre la mi-août et la mi-décembre 1971 environ, le Gouvernement américain a appliqué une surtaxe temporaire aux importations passibles de droits et non soumises à des restrictions quantitatives, le taux de cette surtaxe étant en général de 10% *ad valorem* (sur les prix f.o.b.). Cette surtaxe, qui frappait de nombreux produits agricoles non transformés ou transformés, ainsi que certains minéraux et métaux, notamment le cuivre, le plomb et le zinc, a été abolie après l'adoption de nouvelles parités de change pour certaines monnaies, en particulier le dollar des Etats-Unis.

B. - Mesures et discussions internationales

39. Les discussions multilatérales concernant les entraves au commerce des produits de base se sont poursuivies dans les principaux organismes internationaux intéressés, notamment la CNUCED, le GATT, la FAO et divers organismes internationaux autonomes s'occupant de produits de base.

40. Etant donné les maigres résultats des négociations Kennedy en ce qui concerne l'élargissement de l'accès aux marchés des produits de base (les obstacles non tarifaires et les politiques de soutien à l'agriculture n'ont pas été touchés), le GATT a examiné, surtout par l'intermédiaire de son comité de l'agriculture, les moyens qui permettraient de réaliser des progrès en la matière. Ces travaux représentent un effort renouvelé du GATT pour jeter les bases de négociations axées vers la libéralisation du commerce des produits agricoles. Dans ce domaine, beaucoup de temps et beaucoup d'efforts ont été employés ces trois dernières années pour établir les faits, mesurer leur portée du point de vue commercial et étudier des solutions mutuellement acceptables des principaux pro-

¹⁷ Japon, Service de la planification économique, *Economic Survey of Japan, 1969-1970*, Tokyo, 1970, p. 175.

¹⁸ FAO, *Rapport de la quinzième session du Groupe d'étude du riz au Comité des produits CCP 71/5* (mai 1971), par. 59.

¹⁹ *Ibid.* L'effet de cette mesure sur la production globale de riz pourrait être assez modéré, car les producteurs ont été autorisés à commercialiser librement le riz dans certaines limites.

²⁰ Ainsi, il a été déclaré que plus de la moitié des subventions versées aux producteurs de blé et la quasi-totalité des subventions versées aux producteurs de céréales fourragères en 1970 étaient justifiées par la nécessité d'empêcher une offre onéreuse étant donné les niveaux atteints par le soutien des prix (*United States Commission on International Trade and Investment Policy* [Président : Albert L. Williams]: *United States International Economy Policy in an Interdependent World: Report to the President*, Washington (D.C.), Government Printing Office, juillet 1971, p. 158 et 159 (ce rapport est désigné ci-après sous le nom de « rapport de la commission Williams »). Cependant, en ce qui concerne le coton, un autre produit dont l'offre est soumise à un contrôle, la Commission a estimé qu'en 1970 la quasi-totalité des 900 millions de dollars versés aux producteurs de coton représentait une aide pécuniaire destinée à améliorer leurs revenus laquelle n'a pas servi à modérer

l'offre. Il est probable qu'une aide plus modeste aurait contribué à diminuer la production de coton au lieu de l'augmenter (*ibid.*, p. 158).

²¹ La commission Williams a recommandé en juillet 1971 que les Etats-Unis profitent de l'expiration de la loi sur le sucre, à la fin de 1971, pour en modifier les dispositions, de manière à ouvrir plus largement le marché national aux importations et, en même temps, à abaisser le prix du sucre pour les consommateurs américains (*ibid.*, p. 162).

blèmes. Sur ce point, les travaux ont porté non seulement sur les restrictions à l'importation et sur les subventions à l'exportation, mais aussi sur ce qui, de l'avis de tous, est probablement le domaine le plus important, à savoir les politiques de la production²². Le Comité de l'agriculture a abordé sa tâche en procédant problème par problème et non produit par produit (méthode suivie jusqu'à la conclusion des négociations Kennedy).

41. Outre le Comité de l'agriculture, plusieurs organes du GATT, notamment le Comité du commerce et du développement, le Groupe des restrictions résiduelles, le Groupe commun de travail sur les restrictions à l'importation et le Groupe spécial des produits tropicaux, ont été chargés d'examiner la réduction ou la suppression des entraves au commerce des produits de base, et ils se sont efforcés, au moyen de pourparlers intergouvernementaux, de promouvoir une action concrète. Le Groupe des restrictions résiduelles et le Groupe commun de travail sur les restrictions à l'importation se sont tous deux préoccupés de déterminer les restrictions à l'importation qui s'appliquent à tel ou tel groupe de produits intéressant les pays en voie de développement, et ont examiné, en étudiant le cas de chaque produit, les motifs pour lesquels les restrictions sont maintenues et les possibilités de parvenir à l'abolition ou à l'atténuation des entraves existantes. Le Groupe spécial des produits tropicaux, qui avait repris ses activités en novembre 1967, s'est surtout préoccupé d'examiner la possibilité de supprimer ou de réduire les droits à l'importation, les impositions intérieures et les restrictions quantitatives qui frappent les principaux produits tropicaux, tels que le thé, le café, le cacao, les bananes, les épices, les huiles végétales et les graines oléagineuses.

42. Au sein de la FAO, les groupes spécialisés par produit — maintenant au nombre de onze — qui font rapport au Comité des produits, ont surtout eu tendance à approfondir les problèmes de politique générale, notamment la mise en harmonie de l'offre et de la demande, et à étudier de plus en plus les problèmes que posent les entraves au commerce. Ces groupes d'étude de la FAO (récemment rebaptisés groupes intergouvernementaux sur les produits) ne s'occupent pas tous des produits de base pour lesquels existent des entraves importantes, mais beaucoup le font, et les possibilités de libéralisation commerciale ont été examinées lors des dernières réunions des groupes d'étude sur les graines oléagineuses, les huiles et graisses, les bananes, le riz et la viande. Cependant, eu égard aux grandes lignes de leur mandat et à l'attitude caractéristique de leurs membres à l'égard de l'examen de propositions de politique générale, ces groupes se sont généralement penchés sur de nombreux aspects de la production, de la consommation, de la commercialisation, de la vente et des prix de chacun des produits considérés, sans se concentrer en particulier sur les problèmes extrêmement difficiles qui concernent l'élargissement de l'accès aux marchés²³.

²² Gardner Patterson (Sous-Directeur général du GATT), « Current GATT work on Trade Barriers », rapport de la commission Williams, *Papers I*, p. 640.

²³ Un groupe de travail *ad hoc* des mesures internationales relatives au riz, créé par le Groupe d'étude du riz (FAO), a considéré, lors d'une réunion de novembre 1970, que la réduction des bar-

43. La Conférence de la FAO a décidé en 1971 d'accepter une proposition du Directeur général selon laquelle l'ajustement agricole international devrait être adopté comme un principal thème de discussion à la session de 1973. C'est là une initiative nouvelle de la FAO qui devrait permettre à la communauté internationale de mieux prendre conscience de la nécessité de prendre des mesures pour améliorer les conditions d'accès aux marchés des produits agricoles. Cette décision a été prise après que la Conférence de 1969 eut reconnu qu'il était urgent de prévoir des mesures d'ajustement — notamment l'aménagement de l'offre — dans les politiques internationales et nationales. « Il s'agirait d'obtenir lors de la session de la Conférence de 1973 un consensus des Etats membres de la FAO sur les principaux aspects du problème de l'ajustement agricole; les principales approches à l'échelon international et l'action concrète ultérieure à entreprendre par la FAO elle-même²⁴. »

44. Le système généralisé de préférences, conçu sous les auspices de la CNUCED et appliqué dès le début de 1972 par la plupart des principaux pays industriels, représente un progrès remarquable en matière de libéralisation commerciale, en vue du développement. Cependant, les avantages qu'il présente pour les pays en voie de développement valent essentiellement pour les articles manufacturés et les produits semi-finis; ce système ne concerne que les tarifs douaniers et se rapporte à un nombre relativement restreint de produits de base, et de toute façon les entraves non tarifaires constituent les principaux obstacles au commerce des produits de base. Les pays qui accordent des préférences ont estimé, au moment où ils ont formulé leurs offres, que le système ne s'appliquait pas en principe aux produits de base — c'est-à-dire essentiellement aux articles des chapitres 1 à 24 de la NDB. Néanmoins, presque tous les pays ont inclus dans leurs accords préférentiels certains produits agricoles transformés et semi-transformés énumérés dans les chapitres 1 à 24 de la NDB, par exemple le coprah, la pâte de cacao et le beurre de cacao, les préparations à base de farines et certains légumes, fruits et jus de fruit, mais aucun de ces articles

rières commerciales était l'une des 15 lignes d'action possibles. Le rapport rédigé par le Groupe de travail sur cet aspect de la question illustre bien le résultat typique des discussions internationales qui ont eu lieu jusqu'à ce jour, que ce soit au sein de la FAO ou de tout autre organisme, sur les entraves non tarifaires au commerce des produits de base, originaires tant des pays développés que des pays en voie de développement. Voici le passage pertinent de ce rapport : « *Abaissement des barrières commerciales*: le Groupe de travail a examiné la suggestion selon laquelle il conviendrait d'abaisser les barrières commerciales aux importations de riz dans les pays développés de manière que les exportations des pays en voie de développement puissent accéder plus facilement à ces marchés. Il a conclu que cette solution ne serait pas généralement acceptable à tous les pays. L'élimination des barrières tarifaires et autres, bien que souhaitable en principe, serait impossible dans le cadre institutionnel propre à plusieurs pays, d'autant plus qu'elles constituent aux yeux de certains une mesure indispensable de protection de la production rizicole indigène » (*Rapport sur la quinzième session du Groupe d'étude du riz...*, annexe D, par. 10, alinéa ii). D'un autre côté, le Groupe d'étude de la banane, dans son rapport sur sa quatrième session tenue en mai 1971, a noté que les discussions sur les barrières aux importations avaient abouti à des résultats utiles (voir le document CCP 71/6 de la FAO, par. 36).

²⁴ FAO, *Etude prospective du développement agricole mondial et Stratégie internationale de la deuxième Décennie pour le développement* (document C 71/41), par. 7.

n'a été inclus par tous les pays qui accordent des préférences et certains articles n'ont été inclus que par quelques pays. En outre, certains produits minéraux et métaux, qui sont passibles de droits à l'importation dans certains pays développés à économie de marché, par exemple les engrais phosphatés et le ferromanganèse, sont visés par le système généralisé de préférences, bien qu'ils soient classés dans les chapitres 25 à 99 de la NDB, mais le pétrole et les produits pétroliers sont spécifiquement exclus du système généralisé de préférences par les principaux pays qui accordent des préférences. Le système a été prévu d'abord pour une durée limitée, les préférences accordées selon lui varient en importance et sont assorties de certaines clauses de sauvegarde et autres conditions ²⁵.

45. Les discussions relatives aux entraves au commerce qui ont eu lieu dans le cadre des ententes internationales sur les produits de base et au sein de groupes d'étude autonomes sur les produits de base ont continué à se caractériser par l'absence de résultats concrets apparents; néanmoins, l'Accord international de 1968 sur le sucre renferme des dispositions nouvelles concernant l'accès aux marchés.

46. En vertu de l'Accord international de 1968 sur le sucre, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1969, certains pays développés importateurs, notamment le Canada, le Japon et le Royaume-Uni, ont contracté des engagements concernant l'accès de leurs marchés aux importations de sucre. Le Canada s'est engagé à pratiquer une politique intérieure qui n'encouragera pas à produire dans le pays plus de 20 % de sa consommation intérieure; le Japon s'est fixé comme objectif d'importer chaque année au moins 1 500 000 tonnes et, en outre, une quantité de sucre équivalant à 35 % de l'augmentation future de sa consommation intérieure annuelle au-dessus de 2 100 000 tonnes; et le Royaume-Uni s'est engagé à importer chaque année au moins 1 800 000 tonnes de sucre. Cependant, ces engagements restent bien en deçà du volume des importations atteint dans le passé et ne constituent pas un élargissement de l'accès à leurs marchés. Par exemple, au cours des trois années 1966-1968, le taux d'autoapprovisionnement du Canada en sucre a été en moyenne de 14 % et les importations nettes du Japon ont été en moyenne de 1 698 000

tonnes, soit 75 % de la consommation moyenne de 2 256 000 tonnes.

47. La Convention de 1971 relative au commerce du blé, de même que tous les accords internationaux sur le blé conclus depuis 1959, ne contient aucune obligation concernant les politiques, par exemple en matière de production, susceptibles d'influer sur l'accès aux marchés ²⁶. En revanche, les trois premiers accords internationaux sur le blé conclus depuis la seconde guerre mondiale (en 1949, 1953 et 1956) prévoyaient un système d'achats garantis par les Etats membres importateurs au cas où le niveau des prix sur les marchés internationaux fléchirait jusqu'à la limite inférieure des échelles de prix indiquées dans les accords ²⁷. Le texte de l'Accord international sur le café, qui a de nouveau été négocié en 1968, a conservé quant au fond les dispositions d'un article relatif à la suppression des obstacles à l'accroissement du commerce et de la consommation du café, et le Conseil international du café continue à examiner de temps à autre le problème des entraves au commerce. L'Accord international sur l'huile d'olive ne contient aucune disposition relative à l'accès aux marchés.

48. Parmi les groupes d'étude autonomes de produits, le Groupe d'étude international du plomb et du zinc a décidé, à sa session de 1969, de rassembler et d'examiner des renseignements sur les entraves tarifaires et non tarifaires au commerce mondial du plomb et du zinc, et il a de nouveau abordé cette question à ses sessions ultérieures.

49. Au chapitre suivant sont exposées les mesures actuelles de protection qui freinent le commerce des produits de base. La portée globale et l'incidence de ces mesures, ainsi qu'il ressort de l'exposé qui précède les faits récents, n'ont pas diminué et ont même probablement augmenté depuis la deuxième session de la Conférence, certaines mesures positives ayant été contrebalancées par d'autres mesures ou par d'autres influences.

²⁵ En fait, la Convention de 1971, relative au commerce du blé, à la différence des accords internationaux sur le blé qui l'ont immédiatement précédée, ne contient aucune disposition sur les prix, ni sur les droits et obligations connexes.

²⁷ Cependant, comme les cours du blé ne sont pas tombés aux niveaux minimaux spécifiés, cette disposition n'est pas entrée en application.

²⁶ Voir TD/B/124, p. 139 ci-dessous.

CHAPITRE III

Mesures de protection en vigueur : formes, portée et conséquences

50. Les mesures appliquées par les autorités des pays industriels pour protéger la production intérieure contre la concurrence des importations présentent un intérêt primordial pour toute analyse du problème de l'élargissement de l'accès aux marchés des pays industriels des produits de base dont l'importation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement. Ces mesures font l'objet du présent chapitre. Le commerce de certains produits de base est également entravé par des mesures adoptées essentiellement en vue d'augmenter les recettes publiques; ces mesures sont étudiées au chapitre VI.

51. Le commerce peut aussi être entravé par des mesures qui ne visent aucun objectif de politique commerciale, par exemple les réglementations sanitaires et de sécurité appliquées à des produits alimentaires, ou encore les spécifications techniques obligatoires ²⁸ ou certains autres règlements administratifs, et enfin par des diffi-

²⁸ Voir, par exemple, R. W. Middleton, « Technical specifications — A case study of non tariff barriers to Trade », *EFTA Bulletin*, vol. XII, n° 2, mars 1971, p. 4, et n° 3, avril 1971, p. 6.

cultés techniques ²⁹. L'application de règlements sanitaires à l'importation peut avoir d'importants effets restrictifs sur les importations, notamment sur celles de viande et de bétail. Mis à part le fait que ces règlements peuvent, dans certains cas, fixer des normes exagérément élevées, le manque d'uniformité des normes établies d'un pays importateur à l'autre et le fait qu'elles sont sujettes, par leur nature même, à des modifications imprévisibles, constituent des obstacles au commerce. Il semble qu'en harmonisant les normes en question au niveau international on résoudrait en grande partie le problème. Comme ces entraves au commerce sont probablement involontaires, comme elles ont un caractère très technique et comme elles ne sont pas, dans l'ensemble, aussi graves que les obstacles qui découlent des politiques commerciales, leur analyse n'est pas approfondie dans la présente étude. Dans un petit nombre de cas, par exemple dans celui des importations de bananes au Royaume-Uni, des restrictions sont appliquées afin de protéger le commerce de partenaires commerciaux privilégiés. Néanmoins, la distinction faite au paragraphe 50 entre les mesures de protection et les mesures (de caractère non protecteur) qui ont pour but d'augmenter les recettes publiques paraît fondée et utile aux fins d'analyse ou de politique générale, car elle s'applique à la quasi-totalité des obstacles actuellement maintenus en place à des fins de politique économique.

A. – Objectifs et formes des mesures de protection

52. Les mesures adoptées par les pouvoirs publics dans les pays industriels pour protéger leurs branches d'activité primaires contre la concurrence des importations ont essentiellement pour objet de soutenir le niveau de l'emploi et, en particulier, de maintenir le revenu des producteurs de ces secteurs à un niveau supérieur à ce qu'il serait si l'Etat n'intervenait pas. Il arrive souvent que l'objectif visé soit plus précisément de supprimer ou de réduire l'écart existant entre les revenus du secteur agricole et ceux des autres secteurs de l'économie.

53. Tous les systèmes de soutien des branches d'activité primaires nationales appliqués dans les pays industriels ont, pour l'essentiel, des objectifs analogues, mais ils diffèrent par la mesure dans laquelle l'Etat intervient sur le plan commercial proprement dit et selon que le coût du soutien est supporté par l'Etat ou par les consommateurs. La méthode traditionnellement suivie dans le Royaume-Uni consiste pour l'Etat à intervenir le moins possible dans le fonctionnement du marché libre, en évitant de prendre des mesures qui influent directement sur les prix des produits importés, et à compléter, au moyen de primes de complément, les recettes unitaires obtenues du marché par les producteurs de façon à porter

ces recettes à un niveau garanti. D'autre part, la méthode de soutien établie dans la Communauté économique européenne, tout en comportant aussi la fixation d'un objectif pour les recettes unitaires, comprend des mesures de contrôle des prix des importations, moyennant un système de prélèvements variables à l'importation destiné à empêcher que les importations n'entrent à des prix inférieurs à l'équivalent frontière du prix fixé comme objectif intérieur, et moyennant l'achat par des organismes officiels des excédents de production intérieure. Il s'ensuit que, dans la Communauté économique européenne, les consommateurs supportent une grosse partie du coût du soutien des productions agricoles, par suite du maintien des prix du marché intérieur à un niveau élevé, alors que, dans le Royaume-Uni, les citoyens supportent, en qualité de contribuables, la plus grosse partie de ce coût. L'intervention de l'Etat sur les marchés agricoles des Etats-Unis et du Japon se situe à un degré intermédiaire entre l'intervention au Royaume-Uni et dans la Communauté économique européenne ³⁰. Toutefois, les gouvernements de tous les grands pays industriels subventionnent, à des degrés divers, certains facteurs de production ou certains services utilisés par le secteur agricole, ainsi que la modernisation structurelle de l'agriculture.

54. Le paragraphe qui précède met en lumière, ou permet de déceler, les principales composantes des systèmes de soutien des productions primaires qui sont appliqués dans les pays industriels. Il s'agit de mesures d'ordre interne à l'effet de contrôler les prix des produits primaires sur le marché intérieur ou d'influer sur ces prix, de l'octroi de primes de complément et autres subventions ou aides sans contrepartie à la production et — corollairement aux politiques de soutien — de contraintes imposées à la frontière et partant sur les quantités et/ou les prix des produits primaires importables qui concurrencent la production intérieure, et ces mesures sont souvent conjuguées avec des aides à l'exportation dont le but est de détourner les excédents de production vers les marchés extérieurs.

55. Plus précisément, les mesures de protection à la frontière revêtent les formes suivantes : a) restrictions quantitatives à l'importation — qui déterminent le volume des importations indépendamment des mouvements des prix; b) prélèvements variables à l'importation — qui varient de façon à maintenir les prix du marché intérieur à des niveaux déterminés, les possibilités d'importation devenant ainsi résiduelles et plus imprévisibles; c) droits de douane *ad valorem*, spécifiques ou mixtes. Les mesures des types a et b selon lesquelles le volume des importations est déterminé ou étroitement influencé par des décisions administratives constituent le principal obstacle au commerce des produits primaires non transformés, cependant que les obstacles tarifaires prennent de l'importance lorsqu'il s'agit de produits de base qui ont subi une transformation.

56. Le tableau 1 de l'annexe fait ressortir l'ampleur et le caractère général des obstacles non tarifaires appliqués

²⁹ Par exemple, les problèmes posés par l'identification correcte et la classification précise et explicite, dans les tarifs douaniers de nombreux pays, des formes améliorées du caoutchouc naturel paraissent avoir conduit, dans certains cas, à taxer plus lourdement ces produits que ce n'aurait été le cas s'ils avaient été correctement classés [voir « Obstacles au commerce du caoutchouc naturel brut, semi-transformé ou amélioré: note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.1/SYN/24 et Corr.1) et « Suppression des obstacles au commerce du caoutchouc naturel brut, semi-transformé et amélioré » (TD/B/C.1/SYN/53)].

³⁰ Toutefois, il est significatif que les Etats-Unis, à la différence de la Communauté économique européenne et du Royaume-Uni, limitent de plus en plus le volume de production qui peut bénéficier d'un soutien des prix.

aux importations de produits de base dans les principaux pays industriels, et le tableau 2 indique les droits de douane applicables à certains produits primaires ou transformés (les droits spécifiques étant convertis en leur équivalent *ad valorem* estimé). Comme les prélèvements variables ont un effet semblable à celui des droits de douane sur le volume admis des importations, ceux qui sont appliqués par la Communauté économique européenne peuvent être exprimés en équivalents *ad valorem*; c'est ce qui a été fait dans le tableau 3 pour les années les plus récentes. (L'incidence des obstacles au commerce par produits est analysée dans les paragraphes 66 à 70.)

B. — Ampleur du soutien

57. La charge économique imposée aux contribuables et/ou aux consommateurs dans les pays développés protectionnistes par le jeu des politiques de soutien de l'agriculture est énorme, puisqu'elle s'élève dans le cas de la Communauté économique européenne, du Japon, du Royaume-Uni et des Etats-Unis à environ 21 à 24 milliards de dollars chaque année.

58. Dans un rapport sur les problèmes internationaux relatifs aux produits de base, présenté à la première session de la Conférence, il était estimé qu'en 1962 les contribuables ou les consommateurs de la Communauté économique européenne, du Royaume-Uni et des Etats-Unis consacraient environ 10 milliards de dollars au soutien de l'agriculture de ces pays, sous la forme de subventions directes à la production, ou de paiements de prix dirigés qui étaient supérieurs à ceux pratiqués sur les marchés libres³¹. Il faut maintenant augmenter cette estimation pour tenir compte des accroissements (voir ci-dessus les paragraphes 33 à 37) de l'effort financier accompli par les gouvernements pour protéger davantage la production intérieure et de la croissance de volume des productions dont les prix sont dirigés.

59. L'estimation actuelle, qui se situe entre plus de 21 et 24 milliards de dollars, de la participation des contribuables et/ou des consommateurs, se répartit comme suit:

a) Communauté économique européenne. — Participation budgétaire : 6,2 milliards de dollars en 1969, dont on peut déduire 2,0 milliards de dollars provenant de prélèvements variables à l'importation; le solde s'établissant par conséquent à 4,2 milliards de dollars; contribution des consommateurs estimée entre 6 et 8 milliards de dollars, ce qui fait un total de 10,2 à 12,2 milliards de dollars³² (équivalant à 2,4-2,9 % du PNB de la Communauté en 1969).

b) Japon. — Participation budgétaire: 2,1 milliards de dollars en 1968.

c) Royaume-Uni. — Participation budgétaire: 0,66 milliard de dollars en 1969/70; contribution des consommateurs estimée à 0,40 milliard de dollars³³, ce qui fait un total de 1,1 milliard de dollars.

d) Etats-Unis. — Participation budgétaire : 6,2 milliards de dollars (dont 4,6 milliards consacrés à la stabilisation des revenus agricoles) pour l'exercice financier 1970; contribution des consommateurs voisine de 2,0 milliards de dollars (pour le sucre et certains autres produits de base qui font l'objet de restrictions quantitatives à l'importation), soit au total 8,2 milliards de dollars.

60. Les estimations qui précèdent sont incomplètes en ce qui concerne les régions développées du monde, mais elles montrent cependant à l'évidence la très grande importance que les grands pays développés attachent à la réalisation ou au maintien de niveaux de vie jugés raisonnables pour leurs propres producteurs de produits de base. Il est significatif qu'une étude du secrétariat des Communautés européennes conclue que « si l'on supprimait le soutien direct à l'agriculture, le revenu agricole baisserait aux Etats-Unis d'environ 44 % et dans la Communauté économique européenne d'environ 50 % »³⁴.

61. Il est possible d'avoir une perspective de l'ampleur des dépenses budgétaires annuelles de 13,2 milliards de dollars (ou 15,2 milliards de dollars avant déduction du produit des prélèvements variables à l'importation)³⁵ et du montant total d'environ 21 à 24 milliards de dollars consacré au soutien de l'agriculture locale des principaux pays développés à économie de marché, si on les compare avec :

a) L'apport net de ressources financières publiques de l'ensemble des pays développés à économie de marché

prélèvements fiscaux qui augmentent les prix à l'importation contribuent au financement des dépenses publiques, qui s'élèvent toutefois à quelque 2 milliards de dollars, et cette somme ne doit être comptée ni dans la majoration des prix ni dans les dépenses publiques de soutien. Compte tenu de cette correction, il apparaît que la charge totale est de l'ordre de 11 à 13 milliards de dollars par an (The Atlantic Institute, *op. cit.*, p. 9); Richard W. Howarth a estimé le montant total du soutien de l'agriculture dans la Communauté économique européenne (supporté par les contribuables et les consommateurs) à 10,5 milliards de dollars pour 1968-1969 (*Agricultural Support in Western Europe*, The Institute of Public Affairs: Research Monographs 25, Londres 1971, p. 40 et 44).

³³ Au sujet d'un des éléments de la subvention des consommateurs, voir Richard W. Howarth, *op. cit.*, p. 34.

³⁴ « Comparaison entre le soutien accordé à l'agriculture aux Etats-Unis et dans la Communauté », *Nouvelles de la politique agricole commune*, n° 5, mai 1971.

³⁵ Ce montant correspond approximativement au chiffre de 14 milliards de dollars de « dépenses publiques directes en faveur de l'agriculture » en 1968 (ou 1968/69) cité par l'OCDE pour un groupe de pays à peu près comparable, et ne comprenant pas certains membres de la Communauté, mais dans lequel entrent certains autres membres de l'OCDE. Il est dit à ce sujet que « dans le cas des onze pays membres à propos desquels on connaît les chiffres de 1968, le montant total des dépenses publiques consacrées à la politique d'aide à l'agriculture s'est élevé à 14 milliards de dollars, soit, en moyenne, à 1 % environ du PNB... Si, en outre, on pouvait chiffrer ce que les barrières douanières coûtent indirectement au consommateur, le prix des politiques agricoles atteindrait un total sensiblement plus important encore » (OCDE, *Inflation...*, par. 158).

³¹ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. III, *Commerce des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 64.II.B.13), p. 31.

³² Il a été tenu compte des estimations récentes ci-après. Le secrétariat de la Commission des communautés européennes a estimé la valeur totale du soutien des revenus agricoles dans la Communauté à 9,6 milliards de dollars pour 1967 (« Comparaison entre le soutien accordé à l'agriculture aux Etats-Unis et dans la Communauté », *Nouvelles de la politique agricole commune*, n° 5, mai 1971); l'Atlantic Institute a estimé qu'il faut ajouter aux 7 milliards de dollars de dépenses publiques une charge supplémentaire de 6 à 8 milliards de dollars supportée par les consommateurs de la Communauté sous la forme de prix majorés. Les

aux institutions multilatérales et aux pays en voie de développement, qui s'est élevé à 7,0 milliards de dollars en 1969 et à 7,7 milliards de dollars en 1970;

b) La valeur annuelle totale (environ 9 milliards de dollars en 1969) des importations, par tous les pays développés à économie de marché, de produits agricoles provenant des pays en voie de développement et qui concurrencent la production nationale de produits naturels similaires ou concurrents, protégés ou non; et

c) La valeur annuelle totale (estimée à 5 milliards de dollars environ pour 1969) des importations, par tous les pays développés à économie de marché, de produits agricoles en provenance des pays en voie de développement, et qui concurrencent la production nationale protégée des produits en question.

Ces importations ont été bien entendu inférieures à ce qu'elles auraient pu être, en raison de l'application des mesures de soutien aux branches d'activité primaires par les pays développés importateurs. En effet, la plus grande partie de ces mesures ont servi à encourager des productions internes et donc à détourner les importations, étant précisé cependant qu'aux Etats-Unis les exploitants agricoles devaient respecter des limitations imposées quant aux superficies récoltées ou aux quantités produites ou vendues, pour pouvoir bénéficier d'une partie du soutien budgétaire.

C. - Conséquences

62. Les principaux effets de la protection sur l'accès des fournisseurs étrangers aux marchés sont de deux sortes. En premier lieu, la consommation des produits protégés est réduite, en particulier lorsque leur demande est facilement influencée par les mouvements des prix, ou lorsque leur prix est fortement augmenté en raison de l'existence des obstacles au commerce. En second lieu, la production intérieure des produits en question se trouve stimulée et, partant, le marché qui pourrait exister pour des importations (moins chères) se trouve accaparé d'avance. Quant aux coûts de transfert supportés par les pays protectionnistes, ils sont représentés par les dépenses budgétaires mentionnées au paragraphe 59 ³⁶.

63. Pour beaucoup de produits agricoles, l'élasticité de la demande par rapport aux prix est très faible, mais pour certains d'entre eux, comme la viande ou les fruits, la demande est néanmoins fortement influencée par les augmentations de prix en question, et pour d'autres produits, par exemple le sucre (comme au Japon), les prix

sont tellement majorés que la consommation peut en être très affectée ³⁷.

64. Toutefois, l'incitation à la production, qui résulte des mesures de protection, a en général pour le commerce international des conséquences plus préjudiciables que l'effet de ces mesures sur la consommation, car elle élève le degré d'auto-provisionnement d'un pays ou le maintient, dans des circonstances où il aurait peut-être diminué. Les chiffres du tableau 5 de l'annexe font apparaître que le degré d'auto-provisionnement en plusieurs produits importants a effectivement augmenté dans de grands pays industriels et, lorsque le contraire s'est produit, on peut raisonnablement supposer que, en l'absence de protection, la proportion des produits importés entrant dans la consommation aurait augmenté plus qu'elle ne l'a fait. Il arrive que le protectionnisme entraîne l'apparition d'excédents exportables dans un pays qui était auparavant importateur net ³⁸, ou bien un accroissement des excédents exportables s'il en existait déjà, et ces excédents sont souvent écoulés grâce à des subventions à l'exportation sur d'autres marchés qui présentent de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

65. Il s'ensuit que le protectionnisme pratiqué dans les pays industriels compromet les possibilités offertes aux pays en voie de développement (et autres) qui sont exportateurs de produits de base d'écouler leurs produits sur les marchés protégés ainsi que sur les marchés commerciaux de pays tiers auxquels les pays pourvus envoient leurs excédents éventuels. Cela limite l'augmentation des recettes d'exportation totales des pays en voie de développement, restreint souvent les possibilités de diversification des exportations de ces pays ³⁹ et multiplie ainsi les diffi-

³⁷ Le système des primes de complément versées aux producteurs agricoles, qui est de tradition dans le Royaume-Uni (mais que les pouvoirs publics sont en train d'abandonner) présente ainsi l'avantage relatif de ne pas décourager la consommation des produits auxquels il s'applique.

³⁸ Ainsi, le secrétariat de la FAO signale que « le changement radical de la situation du Japon qui, après avoir été l'un des principaux importateurs, est devenu le cinquième exportateur [de riz] du monde a eu, sur le commerce international, un effet global considérable, la différence étant de l'ordre de 1,4 million de tonnes entre 1966 et 1970. Tandis que la cessation des importations posait des problèmes à certains fournisseurs habituels du Japon, l'accroissement des exportations effectuées par ce pays à des conditions de faveur, alors que les marchés mondiaux étaient déjà peu actifs, a suscité des difficultés supplémentaires pour les pays exportateurs traditionnels » (*Rapport de la quinzième session du Groupe d'étude du riz...*, par. 59). Dans l'ensemble la Communauté économique européenne s'est aussi trouvée pour la première fois en 1970 exportatrice nette de riz pour une petite quantité (*ibid.*, par. 64).

³⁹ Le Comité consultatif du Conseil et de la Commission des produits de base, dans son rapport sur sa session spéciale (ou sixième session), qui s'est tenue en mars-avril 1971 et qui a été consacrée à la question de la diversification, a souligné que, « si la diversification exigeait effectivement l'application, par les pays en voie de développement intéressés, de politiques énergiques et cohérentes, sa portée n'en serait pas moins très limitée sans une action concomitante efficace de la part des pays développés. Il fallait avant tout améliorer sensiblement les conditions d'accès aux marchés des pays industriels. On a estimé que des perspectives très intéressantes de diversification horizontale s'ouvriraient pour les pays en voie de développement si les pays développés diminuaient la protection qu'ils accordent à la production de produits agricoles de la zone tempérée comme le riz, le sucre, les huiles et les matières grasses, la viande, le coton et les tabacs. On a noté que ces produits étaient écartés du

³⁶ La suppression totale des mesures de protection par tous les pays développés entraînerait bien entendu une hausse des prix sur le marché libre de la quasi-totalité des produits en cause et c'est pourquoi le coût total de transfert de la protection est supérieur au coût réel de cette protection pour l'ensemble de ces pays. Par contre, si l'on considère séparément chaque pays et chaque décision de maintenir les mesures de protection en vigueur ou de libéraliser les échanges — c'est-à-dire si l'on se place sur le plan pratique — c'est le prix effectif auquel les produits peuvent être importés qui compte, et non pas le prix qui serait payé dans une situation hypothétique de liberté totale des échanges dans le monde entier. Dès lors, les coûts de transfert cités au paragraphe 59 demeurent des indicateurs valables d'une mauvaise répartition des ressources et ont une signification pratique du point de vue de la politique commerciale.

cultés qu'ils éprouvent dans leur commerce extérieur en raison de certains facteurs incontrôlables tels que la lenteur relative de la croissance des besoins en produits alimentaires à l'échelle mondiale ou la concurrence faite à certains produits naturels par les produits synthétiques ou de remplacement.

D. - Produits principalement touchés

66. Les produits de base dont le commerce international est substantiellement affecté par les mesures de protection appliquées par les pays industriels sont certains produits alimentaires tels que le sucre, les céréales (blé, céréales secondaires et riz), la viande, les agrumes, les produits laitiers, le poisson et le vin, ainsi que des matières premières telles que les graines oléagineuses, les huiles et les matières grasses, le tabac ⁴⁰, le coton, la laine et le pétrole brut (voir le tableau 1 de l'annexe). L'effet des mesures de protection sur le commerce est plus étendu qu'il n'apparaît à première vue, étant donné par exemple l'interchangeabilité de certaines matières grasses et huiles, ou l'existence d'obstacles indirects tels que ceux qui affectent les cuirs et les peaux en raison des encouragements donnés à l'élevage. C'est pourquoi figurent parmi les produits dont le commerce se heurte à des obstacles certains produits qui présentent ou pourraient présenter un intérêt pour tous les pays en voie de développement, y compris les moins développés d'entre eux et ceux qui n'ont pas de littoral.

67. Comme il ressort de la colonne B du tableau 1, l'exportation de la plupart des produits mentionnés plus haut est fréquemment subventionnée ou pratiquée à des conditions de faveur, et les plus importants de ces produits sont en l'occurrence le riz, d'autres céréales, le sucre, le tabac, le coton, les oléagineux et les matières grasses. Ces aides à l'exportation de ces produits sont particulièrement préjudiciables au commerce d'exportation des pays en voie de développement parce que ces pays ne sont pas en mesure d'offrir des conditions de faveur identiques à celles que pratiquent les pays riches.

68. Les marges de protection (nominale) dans la Communauté économique européenne, sur lesquelles on possède le plus de renseignements et qui résultent du fait que les prix du marché intérieur sont plus élevés que les prix à l'importation, ont notablement augmenté entre 1956/57-1958/59 et 1970/71, dans le cas de plusieurs produits de base importants, dont le sucre (passant d'une

gamme de 2 à 45 %, selon le pays membre, à 110 % pour l'ensemble de la Communauté), le blé (passant d'une gamme de +41/-24 % à 89 %), l'orge et le beurre ⁴¹.

69. Les marges actuelles de protection (nominale) des principaux produits de base sont très importantes dans la Communauté économique européenne ⁴² et au Japon ⁴³ et un peu moins fortes au Royaume-Uni ⁴⁴ et aux Etats-Unis ⁴⁵.

70. La protection dont font effectivement l'objet la production et la transformation des produits de base dans un pays est souvent beaucoup plus importante que ne l'indiquent les niveaux de la production nominale. Cela peut être imputable à des obstacles non tarifaires dont on a vu qu'ils constituent, dans certains cas ⁴⁶, une protection effective extrêmement forte, ainsi qu'à la tendance — qui ressort du tableau 2 — des droits de douane à augmenter parallèlement à l'accroissement du degré de transformation des produits de base ⁴⁷. Cette situation s'explique par les politiques de protection des industries de transformation, qui ont pour but de tirer profit de la valeur ajoutée au stade de la transformation.

⁴¹ D'après une comparaison des chiffres du tableau 3 de l'annexe avec des estimations du secrétariat de la Commission économique pour l'Europe, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 61.H.E.1), p. 58 à 72.

⁴² Comme le tableau 3 de l'annexe ne contient aucun chiffre concernant les oléagineux, il est intéressant de noter que, selon une estimation du secrétariat des Communautés européennes, le prix communautaire de ce groupe de produits était deux fois plus élevé que le prix du marché mondial en 1967/68 (*Nouvelles de la politique agricole commune*, n° 11, novembre 1968).

⁴³ Pour 1968, au Japon, les marges de protection calculées (différence en plus entre les prix du marché intérieur et les prix à l'importation) étaient les suivantes : riz, 80 %; blé, 108 %; fèves de soja, 63 %; viandes bovines, 136 %; et beurre, 169 % [*Economic Survey of Japan (1969-1970)*..., p. 88].

⁴⁴ *Annual Review and Determination of Guarantees, 1971...* Les valeurs unitaires des primes et des subventions à la production doivent être ajoutées aux primes de complément indiquées à la page 38.

⁴⁵ Voir Harry H. Bell, « Some Domestic Price Implications of U.S. Protective Measures », rapport de la commission Williams, *Papers I*, p. 465.

⁴⁶ Voir Larry J. Wipf, « Tariffs, Nontariff Distortions, and Effective Protection in U.S. Agriculture », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 53, n° 3, août 1971, p. 423.

⁴⁷ On trouvera d'autres exemples de différences tarifaires entre les matières premières et les produits transformés, ainsi qu'un exposé plus complet de cette question dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Elimination des obstacles tarifaires et non tarifaires : différences accrues, par suite des négociations Kennedy, entre les droits appliqués aux matières premières, aux produits semi-finis et aux articles manufacturés à différents stades de transformation » (TD/B/C.2/92). Le problème est analysé par Herbert G. Grubel dans « Effective tariff protection : a non-specialist introduction to the theory, policy implications and controversies », *Effective Tariff Protection Proceedings of a conference sponsored by GATT and the Graduate Institute of International Studies, Geneva, 17-20 December 1970*, Genève, 1971.

système généralisé de préférences qui avait récemment fait l'objet d'un accord à la CNUCED, et l'on a estimé qu'une initiative internationale nouvelle s'imposait pour réaliser quelques progrès à cet égard (voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 41).

⁴⁰ Voir « Principaux problèmes du marché mondial du tabac et suggestions concernant les mesures à prendre : note du secrétariat de la CNUCED » (TB/B/C.1/106).

CHAPITRE IV

Arguments en faveur d'une action visant à élargir l'accès aux marchés

71. Pour énoncer les arguments en faveur d'une action visant à élargir l'accès aux marchés des produits de base, il suffit de reprendre, en les inversant, ceux dont on s'est servi dans les chapitres précédents pour montrer que le protectionnisme compromettrait tant la prospérité économique des pays développés qui élèvent des obstacles au commerce, que celle des pays en voie de développement dont les exportations sont entravées. L'argument économique solide que l'on avance traditionnellement en faveur de la réduction de ces entraves au commerce s'est trouvé renforcé par l'élévation constante aussi bien du niveau que du coût global du protectionnisme, et il prend aujourd'hui un poids d'autant plus grand que tout le monde s'accorde à reconnaître qu'il importe que les pays développés adoptent d'urgence une politique économique et commerciale propre à favoriser le développement économique des pays en voie de développement.

72. Concernant le commerce des produits de base, les conséquences préjudiciables que l'élargissement prévu de la Communauté économique européenne risque d'avoir pour les pays en voie de développement si la Communauté ne modifie pas préalablement ou simultanément sa politique commerciale accroissent d'autant plus la nécessité de prendre des mesures pour sauvegarder ou promouvoir les intérêts des pays exportateurs en voie de développement que la Communauté élargie contribuera à plus de 40 % du commerce mondial des produits agricoles. L'adhésion du Royaume-Uni à la Communauté entraînera : a) une hausse des prix payés aux producteurs de denrées agricoles — ce qui tendra à stimuler l'expansion de la production⁴⁸; b) une forte hausse des prix à la consommation de certains produits (essentiellement du sucre, de la viande de bœuf et des produits laitiers) — qui aura tendance à freiner la croissance de la consommation⁴⁹; et c) en ce qui concerne les importations du Royaume-Uni, l'admission préférentielle des produits provenant des autres pays membres de la Communauté élargie, au détriment des fournisseurs extérieurs, qui verront leurs exportations se heurter à de nouveaux obstacles⁵⁰. Compte tenu de ces considérations, la con-

clusion d'un éminent analyste selon laquelle il paraît maintenant certain que, si le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark et la Norvège adhèrent à la Communauté économique européenne, les obstacles au commerce seront plus nombreux que ce que laisserait prévoir une simple extrapolation des tendances récentes⁵¹ apparaît tout à fait plausible. Elle va d'ailleurs dans le même sens qu'une déclaration récente du Secrétaire général de l'OCDE selon laquelle : « Les pays naguère importateurs ont tout fait pour parvenir à suffire seuls à leurs besoins, et l'élargissement prévu de la Communauté, qui suppose l'application au Royaume-Uni et à d'autres pays européens de la politique agricole commune, paraît devoir restreindre encore davantage les possibilités d'achat de denrées alimentaires dans les pays qui les produisent à bon marché⁵². »

73. Un autre facteur nouveau, qui rend plus indispensable encore la prise de mesures pour élargir l'accès aux marchés, est ce que l'on a appelé la « révolution verte ». Grâce au transfert des techniques d'amélioration des semences et des engrais des pays développés vers les pays en voie de développement, cette révolution verte s'est rapidement propagée, si bien que certains pays en voie de développement voient s'élever leur degré d'autoapprovisionnement en blé, en riz et en maïs, et que, de ce fait, ils nourrissent l'espoir d'accroître leurs exportations de céréales vers les marchés des pays développés. La commission Pearson a noté à ce propos que « les progrès

considérée par le Gouvernement du Royaume-Uni et par les gouvernements des autres pays du Commonwealth intéressés « comme l'assurance ferme que les quantités de sucre couvertes par l'Accord sur le sucre du Commonwealth (*Commonwealth Sugar Agreement*) trouveront dans la Communauté élargie un marché sûr et persistant, pratiquant des conditions équitables à l'égard de tous les pays en voie de développement membres du Commonwealth... » (*ibid.*, p. 29), ferait donc exception, encore qu'incomplètement, à la règle générale, pour ce qui est des quantités fournies par les pays en voie de développement. Beaucoup dépendra de ce que l'assurance donnée par la Communauté représentera dans la pratique. Si le sucre ne doit faire qu'incomplètement exception à la règle générale, c'est que les arrangements proposés impliqueront une réduction du degré global d'accès assuré aux fournisseurs extérieurs de sucre (à moins que des mesures ne soient prises simultanément pour réduire la protection accordée au sein de la Communauté à la production de sucre de betteraves, de manière à augmenter d'autant les importations nécessaires de la Communauté élargie en provenance du marché libre). Cette réduction de l'accès des fournisseurs extérieurs porterait immédiatement préjudice aux pays développés intéressés. Mais il est vraisemblable qu'elle compromettrait aussi les possibilités d'exportation des pays en voie de développement vers d'autres marchés, étant donné que les quantités de sucre supplantées seraient disponibles sur le marché libre, l'article 34 de l'Accord international sur le sucre prévoyant que, s'il se produit un changement important dans la situation d'un ou de plusieurs membres qui participent à un arrangement spécial, il serait apporté un ajustement compensatoire à son contingent d'exportation sur le marché libre.

⁵¹ D. Gale Johnson, « Agricultural Trade — A Look Ahead — Policy Recommendations », rapport de la commission Williams, *Papers I*, p. 882.

⁵² OCDE, *Inflation...*, par. 150.

⁴⁸ Dans un livre blanc consacré à la question de l'adhésion à la Communauté, le Gouvernement du Royaume-Uni a déclaré que la production agricole du Royaume-Uni marque une tendance à l'expansion et que le gouvernement a pour politique d'encourager cette tendance. Dans la Communauté élargie, les agriculteurs britanniques peuvent, dans l'ensemble, compter obtenir des prix plus rémunérateurs pour leurs produits, malgré une élévation du prix de revient de l'alimentation du bétail. On peut donc s'attendre que l'adhésion du Royaume-Uni accélérera encore l'expansion de la production agricole intérieure. Le gouvernement pense donc que, d'ici à 1977, ce nouvel accroissement pourrait se chiffrer au total à 8 % environ (voir *The United Kingdom and the European Communities*, Cmd 4715, Londres, H.M. Stationery Office, juillet 1971, p. 22 et 23).

⁴⁹ Selon une déclaration officielle, en ce qui concerne les denrées alimentaires, l'adhésion du Royaume-Uni aura pour effet de faire monter progressivement les prix de détail d'environ 2,5 % par an pendant environ six ans (*ibid.*, p. 23).

⁵⁰ Le sucre, à l'égard duquel l'offre faite par la Communauté est

spectaculaires de la production céréalière de plusieurs pays en voie de développement permettent... de penser que certains pourraient devenir de gros exportateurs de céréales»⁵³. Il apparaît donc nécessaire, si l'on veut que la révolution verte soit un facteur de développement, au sens le plus large du terme, que les pays développés prennent des mesures pour ouvrir plus largement leurs marchés lorsque ceux-ci sont actuellement protégés, et qu'ils évitent leurs excédents alimentaires à des conditions avec lesquelles les pays nouvellement exportateurs ne peuvent rivaliser.

A. - Avantages pour les pays en voie de développement d'un plus grand accès aux marchés

74. L'élargissement de l'accès aux marchés des produits de base des pays développés aurait pour effet d'augmenter les recettes d'exportation des pays en voie de développement, en accroissant le volume ou la valeur — ou, plus fréquemment, le volume et la valeur — de leurs exportations de produits de base vers les pays qui libéraliseraient leurs échanges et vers tous autres marchés qui seraient moins engorgés par les produits que les pays développés offrent à la vente. L'incidence que pourraient avoir sur les échanges les mesures destinées à élargir l'accès aux marchés est bien entendu fonction de la nature précise des mesures envisagées, de la portée géographique de ces mesures et des produits qu'elles concerneront.

75. S'il faut certes considérer avec prudence les essais qui ont été faits en vue de quantifier les effets sur le commerce des mesures visant à élargir l'accès aux marchés, les chiffres ci-après donnent néanmoins un aperçu de l'ordre de grandeur des résultats que l'on peut attendre de diverses mesures :

a) La suppression complète du protectionnisme, sous toutes ses formes, pour les produits agricoles, et ce, dans tous les pays, permettrait aux pays en voie de développement de tirer de leurs exportations des recettes s'élevant en 1980 — selon un calcul assorti de nombreuses réserves par ses auteurs — à 10 milliards de dollars⁵⁴ (la suppression de tout protectionnisme agricole étant toutefois une hypothèse extrême, cette mesure n'est pas proposée dans le présent rapport).

b) Si le degré d'auto-provisionnement des pays à revenu élevé (c'est-à-dire, aux fins de l'étude considérée,

les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'Europe orientale) restait, pour certains produits agricoles comme les céréales secondaires, le riz, les graisses et huiles (non compris le beurre), le sucre, les viandes de bœuf et de veau, et les agrumes, aux niveaux enregistrés en 1964-1966 au lieu d'atteindre ceux projetés pour 1980, les pays en voie de développement verraient leurs possibilités d'exportation augmenter d'environ 4,1 milliards de dollars⁵⁵. (Elles augmenteraient encore plus si l'on prenait pour base les niveaux d'auto-provisionnement atteints dans une période antérieure).

c) Si certains grands pays industriels (Communauté économique européenne, Japon, Royaume-Uni et États-Unis) révisaient leur politique de soutien de façon à réduire leur production des principaux produits agricoles protégés dans une proportion équivalant à 5% de leur consommation intérieure, la valeur des nouvelles possibilités d'exportation qui s'offriraient aux autres pays (dont les pays en voie de développement) s'élèverait à environ 2,2 milliards de dollars par an, si l'on se fonde sur les taux de consommation et les valeurs unitaires de ces derniers temps.

d) Pour ce qui est du sucre, on a calculé qu'en 1959, si ce produit n'avait pas été protégé, son prix sur le marché libre se serait situé entre 4 et 4½ cents la livre (f.a.s. Cuba) au lieu du prix pratiqué d'environ 3 cents⁵⁶. On a aussi calculé que la suppression de la protection dont jouit le sucre dans les principaux pays protectionnistes d'Europe occidentale aurait pour effet, compte tenu des importations qui viendraient se substituer aux produits protégés et des conséquences que cela aurait sur les prix, d'augmenter d'environ 750 millions de dollars par an les recettes d'exportation des pays en voie de développement⁵⁷.

76. Un argument parfois avancé en faveur du maintien du protectionnisme dans les pays développés est que l'expansion des exportations des pays en voie de développement risque de se trouver entravée par une insuffisance des approvisionnements, comme c'est le cas pour les viandes de bœuf et de veau et pour les céréales secondaires. Or, il est certain que, s'ils avaient l'assurance de jouir de débouchés plus nombreux et de prix plus rémunérateurs, les pays en voie de développement exportateurs s'engageraient sans hésiter dans l'application de programmes visant à développer les productions concernées, et qu'il conviendrait alors de tenir compte de leur potentiel d'exportation dans tout arrangement prenant la forme d'un partage quantitatif de marché. De toute façon, une insuffisance éventuelle des approvisionnements aurait pour conséquence directe de faire augmenter les prix mondiaux, ce qui serait tout à l'avantage des pays en voie de développement exportateurs et contribuerait à rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande mondiales et à réduire la perturbation des échanges. Cet argument ne justifie donc nullement le maintien du *statu quo* dans les pays protectionnistes, surtout dans ceux — nombreux — où le niveau de la protection est élevé.

⁵³ *Vers une action commune pour le développement du tiers monde...*, p. 123.

⁵⁴ « A World Price Equilibrium Model », Projections Research Working Paper n° 3 (CCP 71/WP.3, novembre 1971), document établi conjointement par les secrétariats de la FAO et de la CNUCED et qui se rattache à l'étude de la FAO intitulée *Projections relatives aux produits agricoles, 1970-1980* (CCP 71/20), Rome, 1971. Ce calcul ainsi que d'autres réalisés à partir du modèle d'équilibre des prix mondiaux sont qualifiés par les auteurs de « démonstrations qui, bien que faites en utilisant au maximum les données réelles et celles découlant de l'analyse des principales projections, ne doivent pas, en raison de graves lacunes dans les données disponibles et du degré d'agrégation du modèle dans sa forme actuelle, être considérées comme des projections ou des prévisions fondamentales. Ils permettent plutôt de pressentir la façon dont on pourrait utiliser un modèle de cet ordre plus élaboré pour analyser des projections ou des mesures de politique si l'on disposait de données plus complètes, en particulier sur les rapports entre l'offre et la demande » (par. 5.2).

⁵⁵ FAO, *Projections relatives aux produits agricoles, 1970-1980...*, vol. I, par. 198.

⁵⁶ R. H. Snape, « Some Effects of Protection in the World Sugar Industry », *Economica*, vol. 30, n° 117, février 1963, p. 67.

⁵⁷ Harry G. Johnson, *Economic Policies Towards Less Developed Countries*, Londres, Allen and Unwin, 1967, appendice D.

B. - Incidences sur l'économie des pays qui libéraliseront leurs échanges

77. Les pays développés qui voudront libéraliser dans une grande mesure leurs importations de produits primaires se heurteront à des difficultés d'ordre social et politique. L'importance de ces difficultés sera essentiellement fonction de la cadence à laquelle ces importations viendront à augmenter ainsi que de la portée et de l'opportunité des mesures compensatoires — notamment des mesures d'aide à la réadaptation — qui seront prises simultanément sur le plan intérieur.

78. Comme les propositions qui sont faites dans le présent rapport, qui sont des propositions réalistes, visent non pas à ce que les pays développés renoncent à toute mesure de protection, mais simplement à ce qu'ils modèrent leur protectionnisme, et comme tout programme visant à élargir l'accès aux marchés serait certainement appliqué par étapes, les gouvernements des pays qui prendront des mesures de libéralisation devraient pouvoir concevoir sans trop de mal des moyens qui leur permettent de procéder, dans un ordre raisonnable, aux adaptations qui s'imposeront sur le plan intérieur dans les domaines social et économique, d'autant que ces adaptations seraient particulièrement rentables pour leur économie. Comme on l'explique au chapitre V ci-dessous, les gouvernements des pays intéressés disposent en effet de plus d'un moyen pour atténuer les tensions sociales auxquelles des mesures de libéralisation peuvent donner naissance. D'autre part, les problèmes sectoriels créés par la concurrence accrue des produits d'importation seraient essentiellement de caractère temporaire et, à la longue, cette concurrence accrue ne pourrait être que profitable à l'économie dans son ensemble. Le transfert des ressources affectées aux secteurs protégés (et, partant, relativement peu rentables) à des secteurs où la productivité est plus élevée accroîtrait, en effet, sensiblement le revenu national réel, notamment dans les pays où le niveau de la protection est élevé. La répartition plus rationnelle des ressources dans l'économie qui en résulterait contribuerait aussi à asseoir sur des bases plus solides la situation de la balance des paiements des pays libéralisateurs. D'autre part, il ne faut pas perdre de vue que les pays en voie de développement bénéficiaires des mesures de libéralisation verraient augmenter leur capacité d'importer en provenance des autres pays du monde, ce qui accroîtrait les possibilités d'exportation des pays libéralisateurs.

79. Dans son récent rapport, la commission Williams des Etats-Unis reconnaît que, du point de vue économique, le protectionnisme appliqué par ces pays industriels est indéfendable : « Les restrictions aux importations imposées à des produits déterminés... ont presque toujours pour effet de détourner les ressources des secteurs de production rentables vers des secteurs moins rentables, ce qui réduit le revenu de l'économie dans son ensemble... Le protectionnisme engendre non seulement une diminution générale de la productivité et du revenu, mais aussi le transfert de revenus du reste de la population vers la branche d'activité protégée ⁵⁸. »

⁵⁸ Voir rapport de la commission Williams, p. 60. Faisant une observation analogue, un organisme public japonais a déclaré qu'on ne saurait nier que le fait de continuer à imposer des restrictions à

80. En abaissant le coût des denrées alimentaires et d'autres produits essentiels, des politiques d'importation plus libérales pourraient contribuer à ralentir la progression de l'inflation, qui, depuis quelques années, tend à s'accroître dans bon nombre de pays développés, où elle est un sujet de vive préoccupation. Etant donné la situation actuelle, cette considération mériterait de recevoir davantage d'attention ⁵⁹.

81. Il s'ensuit qu'il est malvenu et que cela n'a pas de sens de brandir — comme le font souvent les programmes de libéralisation des échanges proposés — le principe d'un « sacrifice égal » de la part des pays auxquels il est demandé de prendre des mesures de libéralisation, puisque l'expansion des échanges qui résulterait de ces mesures serait dans l'intérêt propre de chaque pays qui les appliquerait. Néanmoins, comme, pour réduire les obstacles aux échanges, c'est l'action concertée d'un nombre de pays aussi grand que possible qui présenterait de manière générale le plus d'avantages et qui, de ce fait, apparaîtrait comme la solution préférable, il conviendrait, dans la mesure où des pays continueraient à y attacher de l'importance, de tenir compte de ce principe dans toute proposition d'action multilatérale en ce sens.

C. - Participation des pays en voie de développement aux avantages découlant des mesures destinées à élargir l'accès aux marchés - Nécessité de prendre des précautions particulières

82. Une question importante qui se pose est celle de savoir si, en l'absence d'arrangement spécial, un programme de mesures qui viserait à élargir l'accès aux marchés des produits de base dans le but essentiel d'encourager les exportations des pays en voie de développement donnerait effectivement les résultats escomptés. En ce qui concerne de nombreux produits ou groupes de produits de base (18 sur les 28 mentionnés dans le tableau 6 de l'annexe, les pays en voie de développement n'occupent en effet qu'une position minoritaire parmi les fournisseurs des pays industriels et leur part du commerce mondial des produits de base tend à diminuer ⁶⁰. Cela

l'importation d'un grand nombre de produits agricoles contrarie les efforts déployés pour rendre l'économie plus efficace [*Economic Survey of Japan (1969-1970)*..., p. 175].

⁵⁹ Cet aspect de la question a été souligné par le Secrétaire général de l'OCDE dans son rapport sur l'inflation (voir note 52). Le Secrétaire général y déclare en substance : « L'ouverture des marchés nationaux aux importations de denrées alimentaires peu coûteuses pourrait grandement contribuer à alléger les pressions inflationnistes... Bon nombre de pays exportateurs de produits agricoles, membres ou non de l'OCDE, se sont trouvés contraints de ramener leur production bien en deçà de son potentiel, alors même qu'ils auraient pu l'écouler avec profit à des prix largement inférieurs à ceux que les gouvernements des pays importateurs garantissaient à leurs agriculteurs » (par. 160, alinea 3). Aussi le Secrétaire général de l'OCDE fait-il la recommandation suivante : « Il faudrait contenir la hausse des prix alimentaires en freinant l'augmentation des prix de soutien agricole et, le cas échéant, en réduisant ceux des produits excédentaires » (par. 15, alinea 7).

⁶⁰ Un autre fait important qui ressort du tableau 6 de l'annexe est que la part d'un groupe de pays développés exportateurs de produits primaires, indiqués dans le tableau 6, a également diminué entre 1955 et 1969 alors que la part du commerce mondial des produits de base effectué par les pays industriels entre eux a augmenté pour 21 des 28 produits mentionnés dans ce tableau. Les

montre qu'il serait fort possible que les pays en voie de développement ne soient pas les principaux bénéficiaires de mesures non sélectives (générales) visant à élargir l'accès aux marchés, surtout s'il s'agissait de mesures de type classique se réduisant, pour l'essentiel, à un abaissement des niveaux de protection.

83. D'un autre côté, les pays en voie de développement continuent de fournir plus de 50 % en valeur (42 % si l'on exclut le pétrole) des importations totales de produits de base des pays industriels et figurent parmi les principaux fournisseurs de ces pays pour un certain nombre de produits de base très protégés, comme le sucre, le riz, le coton, les graines oléagineuses, les huiles et les fruits. Ils ne pourraient donc pas ne pas tirer parti d'une expansion générale sensible du commerce international des produits de base. Autre fait important, les projections relatives aux produits agricoles récemment établies par la FAO pour les années 1970-1980 indiquent que la part des pays en voie de développement dans le commerce mondial des produits agricoles pourrait augmenter entre 1970 et 1980 et que les produits qui contribueraient à cet accroissement seraient le sucre, le riz, les viandes de bœuf et de veau, les agrumes, le poisson, le tabac et le coton ⁶¹. L'étude de la FAO indique en outre que l'accroissement des exportations des pays en voie de développement qui résulterait de la suppression de toute protection serait très important et dépasserait celui des exportations de l'ensemble des pays développés ⁶². A cela, on peut ajouter que, en tant que corollaire de toute libéralisation véritable, la plus grande modération dont les pays industriels feraient preuve dans le subventionnement de leurs exportations de produits primaires devrait contribuer à maintenir la part des pays en voie de développement dans le commerce des produits en question.

84. Il serait malgré tout prudent — vu ce qui a été dit au paragraphe 82 ci-dessus — que la communauté internationale prenne un maximum de précautions pour faire en sorte que ce soient bien les pays en voie de développement qui tirent le plus grand profit de tout programme d'action visant à élargir l'accès aux marchés, et que toute initiative en ce sens revête un caractère préférentiel de manière à profiter essentiellement, sinon exclusivement, aux pays en voie de développement exportateurs ⁶³.

85. Aussi estime-t-on que tout programme d'action visant à élargir l'accès aux marchés devrait être arrêté compte tenu des considérations suivantes :

a) La priorité pourrait être donnée aux produits dont les pays en voie de développement sont de gros fournis-

seurs à l'échelle mondiale et pour lesquels ils ont fait la preuve de leur très grande compétitivité (par exemple, sucre, riz, coton, agrumes et tabac). On aurait ainsi la quasi-certitude, sans qu'il soit besoin de prendre d'autres mesures, que ce seraient bien les pays en voie de développement qui bénéficieraient le plus d'arrangements de ce genre.

b) Pour des raisons liées tant à la question examinée qu'à d'autres considérations générales — exposées dans les paragraphes 88 à 90 ci-dessous — il importerait que ce soient les résultats recherchés eux-mêmes qui déterminent les mesures qui doivent être prises pour élargir l'accès aux marchés et que celles-ci ne se limitent donc pas à de simples modifications dans les instruments ou les niveaux de protection. Si, pour élargir l'accès à leurs marchés, les pays développés décident d'adopter (comme on le recommande au chapitre V) la méthode consistant à satisfaire par l'importation certains pourcentages de leur consommation intérieure, ces pourcentages pourraient alors être réservés aux seuls pays en voie de développement ou, si, dans une première étape, ce sont des pourcentages globaux qui sont fixés, la solution serait de fixer à un niveau convenable la part revenant spécifiquement à l'ensemble des pays en voie de développement.

c) Dans les cas où la méthode traditionnelle — qui consiste à réduire les obstacles en tant que tels — apparaîtrait comme la seule solution possible, les pays développés pourraient réserver un traitement de faveur aux pays en voie de développement en vue d'accroître la part de leur consommation intérieure satisfaite par des importations en provenance de pays en voie de développement.

d) On pourrait tirer parti de diverses autres circonstances permettant de faire en sorte que les pays en voie de développement soient assurés d'obtenir une part plus que proportionnelle (ou en tout cas proportionnelle) des avantages résultant de l'élargissement de l'accès aux marchés. Dans les cas où les exportations du produit intéressé seraient régies par un accord international relatif à ce produit (c'est notamment le cas du sucre), il serait facile de préserver ou d'augmenter la part des pays en voie de développement. Dans les cas où les importations seraient régies par un système de contingents, tout accroissement délibéré des importations pourrait aussi facilement s'accompagner d'une majoration ou tout au moins du maintien du contingent des pays en voie de développement. Le contrôle important que l'Etat exerce sur les importations dans les pays appliquant un système de prélèvements variables à l'importation apparaît comme un autre moyen d'influer sur le choix des sources d'importation.

D. — Part des avantages qui devrait revenir aux pays en voie de développement les moins avancés

86. Les méthodes et procédures brièvement exposées dans le paragraphe 85 devraient également permettre aux pays en voie de développement les moins avancés de bénéficier d'avantages plus que proportionnels. Ces pays, notamment les pays sans littoral, peuvent ou pourraient exporter un grand nombre des produits primaires qui se heurtent à des obstacles au commerce.

groupements économiques régionaux de pays développés ont certainement joué un rôle déterminant dans cette évolution.

⁶¹ Voir FAO, *Projections relatives aux produits agricoles, 1970-1980...*, vol. I, par. 94.

⁶² Voir FAO, « A World Price Equilibrium Model » (CCP 71/ WP.3), loc. cit.

⁶³ Il est à supposer que, conformément aux dispositions de la résolution 73 (X) du Conseil du commerce et du développement, il serait tenu pleinement compte de l'intérêt qu'il y a à améliorer la compétitivité, et que les intérêts de tous les pays producteurs, y compris de ceux qui sont fortement tributaires des recettes d'exportation provenant des produits primaires, seraient pris en considération.

CHAPITRE V

Autres solutions concevables du problème du protectionnisme

87. Récemment encore, l'attitude adoptée par la communauté internationale à l'égard du problème de l'élargissement de l'accès aux marchés des produits de base a consisté essentiellement à rechercher des allègements aux moyens de protection employés et aux degrés de protection, plutôt qu'à conclure des accords de partage des marchés protégés eu égard aux objectifs finals. Ce sont là les deux principales méthodes envisagées pour élargir l'accès aux marchés des produits entrant dans le commerce international qui concurrencent les productions protégées des pays développés.

A. — Concentration sur les moyens et les degrés de protection

88. La méthode traditionnelle — adoptée au GATT et à la CNUCED — repose essentiellement sur le principe du *statu quo* (pas d'obstacles tarifaires ou non tarifaires nouveaux ni de renforcement des obstacles existants) et sur celui de la suppression ou de l'abaissement de droits et autres obstacles existants aux importations de produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement — principes qui sont normalement assortis de la réserve « dans la mesure du possible ». Les arguments économiques (tant du point de vue des pays développés protectionnistes que de celui des pays en voie de développement exportateurs) en faveur de l'application effective de cette méthode n'ont cessé d'acquiescer de la force, mais les résultats obtenus jusqu'ici ont par contre été très modestes. Pour les pays qui pourraient prendre des mesures de libéralisation, le démantèlement des systèmes de protection ou l'abaissement des niveaux de soutien présente un risque de désorganisation du secteur agricole, encore qu'il soit possible de faire plus qu'on ne le pense pour atténuer les éventuelles difficultés passagères d'ajustement (voir le paragraphe 97 ci-dessous). En revanche, pour les pays en voie de développement qui pourraient en bénéficier, cette conception traditionnelle ne garantit pas une amélioration des conditions d'accès qui puisse se traduire de façon concrète et chiffrable. Il faudrait par exemple, dans la plupart des cas, réduire très fortement la marge de protection pour accroître sensiblement les possibilités d'importation et le « gel » des marges de soutien pourrait fort bien provoquer un accroissement du degré d'auto-provisionnement et réduire les possibilités d'importation. D'où la nécessité de trouver d'autres formules de solution possible.

89. Toutefois, avant d'étudier ces dernières, il faut noter que, pour s'en tenir à la conception traditionnelle, il faudrait peut-être prendre des arrangements spéciaux afin d'assurer un contrôle intergouvernemental étroit du respect des principes qu'elle traduit. Ces arrangements comprendraient probablement la présentation de rapports détaillés sur les mesures prises à l'égard des produits protégés et des consultations en cas de prétendues infractions. Pour que ces arrangements puissent être viables, il

semblerait qu'il faille se mettre d'accord au préalable sur les possibilités d'application des principes fondamentaux à une gamme très diverse de mesures. Par exemple, le remplacement d'un système de primes de complément par un système de prélèvements à l'importation équivaldrait-il à la mise en place d'un nouvel obstacle? Ou bien, comment considérerait-on un accroissement de la marge de protection ou de la subvention unitaire à l'exportation résultant, selon le cas, d'une chute du prix du marché libre ou d'une augmentation du prix de soutien intérieur? Ou encore un accroissement de la subvention accordée pour tel ou tel facteur de production agricole, etc. Toute l'opération prendrait nécessairement un caractère extrêmement complexe, et c'est là une raison de plus de préférer une formule plus directe toutes les fois qu'il est possible d'y recourir.

B. — Concentration sur les résultats de caractère commercial

90. Des dispositions prises afin de garantir aux pays en voie de développement la possibilité d'obtenir des parts convenues des marchés actuels et futurs des pays développés pour ce qui concerne des produits protégés dans ces pays procureraient d'appréciables avantages commerciaux si elles s'appliquaient à d'importants produits de base, de façon que les pays en voie de développement acquièrent une part croissante des marchés ou tout au moins conservent leur part traditionnelle. Cette formule pourrait également convenir aux pays développés concernés, parce qu'elle ne les obligerait à abandonner ni leurs politiques ni leurs techniques de soutien de l'agriculture, non plus qu'à s'engager à modifier de façon bien précise tels ou tels instruments de protection; ces pays seraient alors libres d'atteindre les objectifs commerciaux convenus par toute combinaison de mesures adaptées à leur propre situation. Ces mesures pourraient fort bien comprendre des ajustements des niveaux des prix de soutien des produits et/ou des volumes de production soutenue, un contrôle direct du volume de la production sans aucun abaissement concomitant des prix de soutien, ou encore des mesures spéciales de découragement de la surproduction.

91. Certains pays développés ont adopté avec succès la formule du partage des marchés pour plusieurs produits primaires⁶⁴, et il semblerait que cette formule puisse être appliquée à des produits importants comme le sucre, le riz, le coton, le tabac, la viande de bœuf et de veau, les agrumes, le blé et les céréales secondaires.

92. Dans une recommandation du même ordre, la commission Pearson a proposé que « les pays développés élaborent, pour les produits qu'ils protègent, des plans visant à assurer que, sur une certaine période, une propor-

⁶⁴ Voir « Etude sur certains produits de la zone tempérée. — Partage des marchés : note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.1/93), par. 21 à 27.

tion croissante de la consommation intérieure soit alimentée par des importations provenant des pays en voie de développement »⁶⁵.

93. Quant aux produits de base auxquels il se révélerait impossible d'appliquer la formule du partage des marchés, on pourrait continuer d'appliquer la méthode traditionnelle, c'est-à-dire celle de l'abaissement des obstacles au commerce en tant que tels. Toutefois, les mesures prises devraient être conçues de manière à produire un impact suffisant pour obtenir le résultat recommandé par la commission Pearson, qui est d'accroître la proportion de la consommation intérieure satisfaite par des importations en provenance des pays en voie de développement. Il semblerait nécessaire, pour y parvenir, d'adopter, en faveur des pays en voie de développement, des mesures d'ajustement préférentiel des obstacles tarifaires.

94. Comme la subvention généralisée des exportations d'excédents de produits protégés des pays développés limite fortement les débouchés ouverts aux pays en voie de développement, il semble que de puissants arguments militent en faveur d'une limitation ou d'une suppression graduelle des subventions aux exportations de cette nature à destination de pays développés importateurs. Les subventions accordées à cet effet par des pays développés exportateurs ajoutent aux difficultés du commerce extérieur auxquelles se heurtent les pays en voie de développement, du fait de l'élévation du niveau d'auto-provisionnement des pays développés importateurs, et elles ne sont probablement pas conformes à une disposition déjà ancienne de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (article XVI)⁶⁶.

C. - Méthodes de soutien et aides aux aménagements de structure

95. Quelle que soit la formule adoptée pour tenter de résoudre le problème de l'élargissement de l'accès aux marchés, il semble que, si les pays susceptibles de libéraliser leur politique adoptaient certaines lignes de conduite, il leur serait beaucoup plus facile de prendre des mesures de libéralisation des échanges et d'en étendre la portée.

96. En premier lieu, il serait possible de modifier les méthodes de soutien de l'agriculture de façon à réduire les encouragements donnés à la production intérieure de produits protégés. Les systèmes de protection adoptés par la plupart des pays développés protectionnistes ont essentiellement pour objet le soutien du revenu des petits agriculteurs plutôt que l'augmentation du volume total de la production. Toutefois, la méthode courante de soutien — consistant à fixer des prix de soutien élevés qui profitent en général aux gros exploitants prospères — ne réussit souvent pas à atteindre son objectif social⁶⁷ et

encourage involontairement la production. S'il s'accroît, le mouvement naissant en faveur d'un accroissement du soutien direct des revenus dans les pays développés pourrait contribuer utilement au succès de tout programme éventuel d'élargissement des débouchés à l'importation. La substitution totale d'un soutien direct du revenu aux systèmes de soutien indirect (par le jeu des prix du marché) réduirait bien entendu notablement l'encouragement à produire, sous réserve que le soutien du revenu se fasse de façon sélective et ne soit pas lié au volume de la production. Toutefois, il est très peu probable qu'une telle évolution puisse avoir lieu dans un avenir prévisible⁶⁸.

97. En second lieu, la libéralisation des échanges serait grandement facilitée par des dispositions qui augmenteraient l'aide aux aménagements de structure fournie par les pouvoirs publics et destinés au recyclage et au réemploi des producteurs marginaux qui souffriraient de l'accroissement des importations, ou bien à l'octroi d'une assistance sous d'autres formes à ces producteurs. Aux Etats-Unis, la commission Williams a vivement recommandé cette orientation en vue de faciliter le redéploiement des ressources à partir des industries qui subissent l'effet des importations, sans que leurs patrons ou leurs salariés en souffrent indûment, et de permettre au pays dans son ensemble de bénéficier d'une efficacité accrue et d'une baisse des prix. Sans programmes appropriés de cette nature, il est possible que certains des obstacles les plus sérieux au commerce ne se prêtent pas à des négociations dans le proche avenir. La Commission a relevé que l'importance potentielle de ce concept est plus grande pour l'agriculture que pour tout autre secteur de notre économie⁶⁹.

actuels a été moins grande qu'elle n'aurait pu l'être en ce qui concerne l'aide aux exploitants et aux ouvriers agricoles à faible revenu. Pour encourager l'ajustement souhaité des ressources et faire en sorte qu'il y ait moins de contradictions entre les programmes agricoles et les objectifs de politique commerciale, nous recommandons l'adoption de programmes adaptés aux besoins des agriculteurs sur le plan du revenu et non à leur production réelle ou possible (*op. cit.*, p. 158 et 159). De même, le Secrétaire général de l'OCDE a déclaré au paragraphe 159 de son rapport sur l'inflation (voir note 52) que « le problème des revenus agricoles demeure entier et, à cet égard, la pratique qui consiste à faire largement appel, et de plus en plus, aux subventions de prix, n'est pas à l'abri de toute critique, dans la mesure où ce sont les gros exploitants qui en tirent le plus de profit ». Il convient également de noter que la commission Vedel (France) a fait observer : « Le système actuel est injuste, enfin, car bénéficiant surtout aux gros producteurs, il aboutit en définitive à un transfert qui va des plus favorisés (consommateurs à faible revenu qui supportent des charges lourdement ressenties en dépenses alimentaires) aux plus favorisés (gros producteurs) » (voir *Perspectives à long terme de l'agriculture française, 1968-1985*, Paris, 1969, p. 29).

⁶⁸ Une modification de forme de la protection, qui reviendrait à adopter une formule reposant exclusivement sur les primes de complément constituerait une variante de la première formule (par. 88), qui repose sur les moyens et les degrés de protection. Le degré d'encouragement que cette formule apporte à la production ne diffère pas en soi de celui qui s'attache à un système de prix élevés à la production, mais il présente l'avantage relatif de ne pas peser sur la consommation et de rendre « visible », par l'entremise du budget, le coût total du soutien de l'agriculture.

⁶⁹ Rapport de la commission Williams, p. 72 et 159.

⁶⁵ Voir *Vers une action commune pour le développement du tiers monde...*, p. 124.

⁶⁶ GATT, *Instruments de base et documents divers*, vol. IV.

⁶⁷ Ce défaut fondamental des méthodes actuelles du soutien de l'agriculture a de plus en plus été constaté ces dernières années. Ainsi, la commission Williams a relevé que les programmes agricoles américains ont le plus profité aux agriculteurs qui bénéficient déjà de gros revenus et ont probablement le moins besoin d'être soutenus; elle a estimé que l'efficacité des programmes agricoles américains

D. – Faut-il procéder par produit ou par groupe de produits ?

98. La formule généralement adoptée sur le plan international pour tenter de résoudre les problèmes du commerce des produits de base est celle qui procède par produit en raison de la conjoncture particulière de chaque produit et des difficultés rencontrées par le passé lorsqu'on a tenté de réaliser des progrès sur un large front. Cette manière de procéder pourrait à juste titre être adoptée pour les consultations internationales visant à élargir l'accès aux marchés des produits de base. Il semblerait bon toutefois de traiter le cas de plusieurs produits de base importants soit simultanément dans des groupes de consultation différents, soit un à un à de très courts intervalles de temps, étant donné leur corrélation et la nécessité de négocier sur plusieurs produits importants « en vue d'obtenir des résultats concrets et significatifs en matière de libéralisation des échanges au début des années 70 », conformément à la résolution 73 (X) du Conseil du commerce et du développement, partie B, par. 3 e.

E. – Une deuxième possibilité: la compensation monétaire

99. Si, malgré l'intensification des consultations visant à élargir l'accès aux marchés des pays développés des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement, on ne parvenait pas à réaliser des progrès concrets et notables, ni à discerner clairement des perspectives de progrès, il faudrait envisager sans tarder d'autres solutions, même si elles n'étaient pas nécessairement meilleures. C'est ainsi qu'on pourrait partir du principe que, puisque

le protectionnisme pratiqué dans les pays développés réduit fortement les recettes d'exportation des pays en voie de développement, les pays développés en question devraient indemniser les pays en voie de développement exportateurs du préjudice ainsi causé à leur commerce; dès lors, les pays développés protectionnistes pourraient opérer des transferts calculés selon une formule simplifiée et convenue d'un commun accord — par exemple, l'équivalent de la moitié de l'augmentation (par rapport à une période de base convenue) de la valeur brute de la production intérieure de produits protégés. Il faudrait considérer ces transferts comme complémentaires des transferts existants de fonds publics aux pays en voie de développement.

F. – Protection des industries de transformation

100. La protection des industries de transformation des produits de base importés par les pays développés est principalement assurée au moyen de droits de douane. La réduction de cette protection, réalisée éventuellement en étendant l'application du système généralisé de préférences à certains produits de base semi-transformés ou transformés, constituerait un élément fondamental de tout programme de libéralisation ⁷⁰. La Conférence examinera les mesures qu'il serait possible de prendre en ce sens lorsqu'elle discutera le point 14 a de son ordre du jour provisoire.

⁷⁰ Il est significatif que le rapport de la commission Williams contienne la recommandation suivante : « Lorsqu'on reverra dans l'avenir le système généralisé de préférences, il faudrait envisager d'y inclure un plus grand nombre de produits transformés et plus particulièrement de produits agricoles... » (p. 244).

CHAPITRE VI

Le problème des droits fiscaux

101. Certains pays développés appliquent à des produits primaires qu'ils ne produisent pas, ou du moins pas en quantités substantielles, des droits de caractère fiscal qui ont pour effet secondaire d'entraver les importations en provenance des pays en voie de développement. Les produits en question sont les boissons tropicales (café, cacao et thé), les bananes et les épices. Certains autres produits primaires dont il existe une production dans les deux groupes de pays (tabac, pétrole, vins et sucre) sont également taxés dans les pays développés, mais dans leur cas le taux d'imposition est généralement le même pour les produits locaux que pour les produits importés ⁷¹.

102. D'après des renseignements recueillis auprès de sources officielles nationales (tableau 4 de l'annexe), il apparaît que, en 1969, les quatre principaux pays ou groupes de pays développés à économie de marché (Communauté économique européenne, Etats-Unis, Japon

et Royaume-Uni) ont perçu environ 0,6 milliard de dollars de taxes fiscales sur les boissons tropicales (0,5 milliard de dollars en 1965), environ 0,1 milliard de dollars de taxes sur les bananes et 26 milliards de dollars de taxes sur les tabacs, le pétrole et les produits pétroliers (19,1 milliards en 1965). Ce dernier chiffre comprend un montant estimé de 13,4 milliards de dollars de taxes perçues sur les tabacs et le pétrole importés des pays en voie de développement (9,4 milliards de dollars en 1965). On relèvera que le produit de ces taxes a très substantiellement augmenté de 1965 à 1969.

103. Comme la suppression des taxes sur le pétrole, les tabacs et les vins aurait une très forte incidence sur la situation budgétaire de la plupart des pays développés, et comme les taxes sur les tabacs et les vins sont parfois justifiées en partie par des considérations d'ordre social, il n'en sera pas davantage question dans le présent rapport. Parmi les autres produits qui font l'objet de droits fiscaux, il semble que le sucre constitue un cas spécial du fait que dans certains grands pays consommateurs les droits sont étroitement liés aux systèmes de protection de la production intérieure, et fournissent le moyen de majorer

⁷¹ A l'exception notable des taxes discriminatoires imposées par les monopoles commerciaux d'Etat de certains pays européens sur les mélanges de tabacs importés, qui se traduisent par le prix de vente plus élevé des produits en question.

d'une prime les prix payés pour les importations. Dans d'autres cas, par contre, les prix intérieurs du sucre sont augmentés au moyen de taxes fiscales qui ne comportent aucune compensation pour les pays en voie de développement fournisseurs et, si ces taxes étaient supprimées, la consommation et les échanges augmenteraient sensiblement. En 1967, le secrétariat de la FAO a estimé que, en ramenant à 25 cents le kilogramme les prix de détail supérieurs à ce chiffre, on obtiendrait probablement une augmentation immédiate de la consommation d'environ 2 millions de tonnes ⁷².

104. Les autres produits, dont les plus importants sont le cacao, le café et le thé, sont tous des produits tropicaux d'exportation. Les bananes font l'objet d'impositions fiscales à la frontière ou sur le marché intérieur, les bénéfices réalisés par les monopoles d'Etat équivalent à des taxes fiscales intérieures; et des droits de douane modérés sont prélevés sur les épices.

105. Comme l'élasticité de la demande par rapport aux prix de ces produits est assez restreinte, les effets préjudiciables des impositions en vigueur sur la demande et sur les importations (et, partant le profit que les pays fournisseurs pourraient réaliser grâce à leurs exportations si ces impositions étaient supprimées) sont faibles en comparaison des recettes perçues par les autorités fiscales ⁷³. Toutefois, le fait que les importations sont entravées dans une certaine mesure et le fait également que les taxes frappant les consommateurs et non les contribuables sont régressives constituent de bonnes raisons de supprimer ces taxes. Une autre solution consisterait à reverser aux pays fournisseurs une partie ou la totalité du produit des taxes prélevées sur leurs exportations de cette catégorie.

106. Il semblerait donc que quatre formules possibles, en tout, mériteraient d'être envisagées par les gouvernements:

a) Les pays développés concernés pourraient supprimer les impositions de caractère fiscal (et, s'ils l'estimaient nécessaire, compenser les pertes budgétaires qui en résulteraient au moyen d'autres taxes).

b) On pourrait accepter le principe d'un remboursement, par les pays importateurs concernés, aux pays en

voie de développement fournisseurs, à titre de compensation des pertes estimées de recettes d'exportation qu'ils subiraient du fait de l'application des impositions.

c) Pour éviter les difficultés que présenterait l'estimation du dommage commercial pour l'application de la formule b, le remboursement pourrait consister en proportions convenues des recettes fiscales constatées, par exemple 10 % au moins pour commencer. En appliquant ce pourcentage, et sur la base de la consommation et des droits fiscaux en vigueur ces dernières années, les pays développés à économie de marché mentionnés dans le tableau 4 de l'annexe rembourseraient selon cette formule de 50 à 60 millions de dollars par an au titre des importations de boissons tropicales.

d) Enfin, une autre possibilité consisterait à rembourser aux pays fournisseurs concernés des montants correspondants à tout accroissement futur du produit total des perceptions de droits fiscaux.

107. Comme tous les avantages commerciaux des mesures prises conformément à l'une quelconque des formules susmentionnées échoieraient aux pays en voie de développement, en particulier à beaucoup de pays parmi les moins développés, l'argument en faveur de la suppression ou de la réduction des taxes fiscales en vigueur (ou encore d'un système de compensation équivalent) semble particulièrement solide ⁷⁴. Les difficultés techniques liées à certaines de ces possibilités, par exemple celle de l'estimation de la ristourne totale et de sa répartition entre les divers pays fournisseurs, ne seraient pas insurmontables et pourraient être étudiées et réglées une fois qu'on se serait mis d'accord en principe sur la formule précise à adopter ⁷⁵.

⁷⁴ Le Comité consultatif du Conseil du commerce et du développement et de la Commission des produits de base, dans son rapport sur sa deuxième session a formulé des suggestions correspondant à celles qui sont faites aux points a à c du paragraphe 106 du présent rapport. Le Comité a recommandé que tout remboursement soit considéré « non comme une forme d'aide, mais essentiellement comme une compensation — indépendante de l'aide financière existante — du manque à gagner que représentent les recettes d'exportation perdues du fait de ces taxes » (voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, cinquième session, Annexes*, point 5 de l'ordre du jour, document TD/B/127).

⁷⁵ Il est intéressant de noter que le Danemark a pris en 1968 des dispositions en vertu desquelles une partie du produit des droits de douane sur les importations de café (jusqu'à un maximum fixé par la loi de 50 % en 1972) est versée à un fonds (à but non lucratif) pour l'industrialisation des pays en voie de développement.

⁷² *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. II, *Problèmes et politiques des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.15), p. 132.

⁷³ Voir, par exemple, l'effet estimatif des différentes politiques fiscales sur les recettes d'exportation des principaux pays producteurs (*ibid.* p. 54 et 55).

CHAPITRE VII

Mesures équivalentes à prendre par les pays socialistes d'Europe orientale

108. L'idée générale d'une division internationale rationnelle du travail, et, en son essence, le concept plus précis d'un élargissement de l'accès aux marchés des produits de base qui présentent de l'intérêt pour les pays en voie de développement s'appliquent aussi bien aux pays socialistes d'Europe orientale qu'aux pays développés à économie de marché, malgré les différences qui

existent entre leurs systèmes économiques et entre leurs systèmes commerciaux. Alors que les possibilités d'accès aux marchés des pays développés à économie de marché sont en grande partie limitées par des mesures identifiables prises à la frontière et/ou sur le plan intérieur par les autorités publiques, elles sont, dans les pays socialistes, en grande partie déterminées par des décisions formelles

et administratives concernant à la fois les importations et les conditions établies pour les productions intérieures concurrencées par des importations.

109. Ainsi, la production intérieure de produits importables peut être protégée effectivement dans les pays socialistes et cela peut encourager certaines productions de base telles que celles du sucre, du riz, du tabac et des oléagineux et entraîner par voie de conséquence un accroissement du degré d'auto-provisionnement ⁷⁶ aux dépens des pays en voie de développement exportateurs.

110. Par la résolution 15 (II) de la Conférence, les pays socialistes d'Europe orientale se sont engagés à adopter toute une série de mesures pour développer encore leurs échanges avec les pays en voie de développement, notamment à « tenir dûment compte des besoins commerciaux des pays en voie de développement lorsque des objectifs quantitatifs sont fixés dans leurs plans économiques à long terme » et à « prendre en considération, lorsqu'ils établissent leurs plans, le potentiel de production et d'exportation des pays en voie de développement ». Quelle que soit l'utilité pratique que puissent avoir dans la pratique ces engagements, il semblerait que l'engagement relatif au partage équitable du marché de consommation (dans les pays socialistes) entre les producteurs nationaux et les pays en voie de développement exportateurs ne soit pas plus concret que les assurances données par les pays développés à économie de marché au sujet de l'accès à leurs marchés, dans la recommandation figurant à l'annexe A.II.1 de l'Acte final adopté à la première session de la Conférence et la résolution 73 (X) du Conseil.

111. Les plans économiques nationaux des pays socialistes fixent en règle générale des objectifs quantitatifs

⁷⁶ D'après une étude du secrétariat de la CNUCED, le degré d'auto-provisionnement de l'URSS en certains produits primaires s'est sensiblement élevé entre 1959-1961 et 1967-1969 : pour le riz, il est passé de 27 à 67 %; pour le sucre de 82 à 94 % et pour le tabac de 70 à 81 % [voir « Tendances des marchés de certains produits de la zone tempérée dans cinq régions importatrices : note du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.1/108), chap. III, section E].

pour la production nationale des principaux produits de base, y compris beaucoup de produits qui présentent de l'intérêt pour les pays en voie de développement exportateurs (par exemple, le sucre, le coton et les métaux ferreux et non ferreux dans le plan de développement économique de l'URSS pour 1971-1975), mais ils ne comportent pas de dispositions tout aussi explicites concernant les importations. Il paraîtrait donc aussi justifié de préciser davantage les engagements relatifs au partage du marché total des divers produits avec les pays en voie de développement dans les pays socialistes que d'organiser ce partage dans les pays développés à économie de marché, comme il est proposé aux paragraphes 90 à 92 ⁷⁷.

112. L'analyse qui précède concerne les productions communes aux pays en voie de développement et aux pays socialistes, c'est-à-dire les productions dont on sait qu'elles sont protégées contre la concurrence des importations ou qu'elles peuvent l'être. Les pays socialistes d'Europe orientale importent de plus en plus de produits tropicaux et, en particulier, de boissons tropicales des pays en voie de développement. Toutefois, le problème des obstacles accessoires à la consommation et par là même des possibilités d'importation qui résulte des mesures fiscales appliquées par les pays développés à économie de marché se pose aussi jusqu'à un certain point dans les pays socialistes, pour autant que le prix intérieur de tel ou tel produit peut y être fixé à un niveau exagérément élevé par rapport aux prix c.a.f. internationaux. Toute mesure qui tendrait à réduire ces différences et à permettre que l'augmentation de la demande des consommateurs qui en résulterait se traduise par une augmentation des importations contribuerait de façon appréciable à l'élargissement des débouchés ouverts aux pays en voie de développement; cela est particulièrement vrai en raison des fortes possibilités d'accroissement de la consommation par habitant dans les pays socialistes d'Europe orientale.

⁷⁷ Pour des raisons qui tiennent aux institutions, les gouvernements des pays socialistes pourraient plus directement que ceux des pays développés à économie de marché organiser ce partage des marchés avec les produits importés.

ANNEXE

TABLEAU 1

Commerce des produits de base : obstacles non tarifaires aux importations dans les principaux pays industriels, 1971

Produits de base	Communauté économique européenne		Japon		Royaume-Uni		Etats-Unis	
	A	B	A	B	A	B	A	B
<i>Produits alimentaires, boissons et tabacs</i>								
Blé	CMA	Se	QM	S	—	Sd	Q	Se
Riz	CMA	Se	QM	S	—	—	—	Se
Orge	CMA	Se	QM	S	—	Sd	—	Se
Maïs	CMA	Se	—	—	—	—	—	Se
Sucre	CMA	Se	—	S	Q	S	Q ^a	S
Viande de bœuf et de veau	CMA	Se	Q	—	—	Sd	Q ^a	—
Viande de porc	CMA	Se	M	S	q	Sd	—	—
Viande de mouton et d'agneau	q ^b m ^b	—	—	—	—	Sd	Q ^a	—
Volailles	CMA	Se	—	—	—	—	—	—
Œufs	CMA	Se	—	O	—	Sd	—	—
Beurre/lait	CMA	Se	Qm	Sd	Q	S	Q	Se
Poisson	CMA	—	q	—	—	S	—	—
Agrumes	CMA	Se	q	—	q	—	—	—
Bananes	Q ^b	—	—	—	Q	—	—	—
Épices	—	—	—	—	—	—	—	—
Café	—	—	—	—	—	—	—	—
Cacao	—	—	—	—	—	—	—	—
Thé	—	—	—	—	—	—	—	—
Vin	CMA	S	—	—	—	—	—	—
Tabac	CMA m ^b	Se	M	S	—	—	—	Se
<i>Graines oléagineuses, huiles et graisses</i>								
Fèves et huile de soja	—	—	—	Sd	—	—	—	Se
Arachides et huile d'arachide	—	—	—	—	—	—	q	Se
Huile de coton	—	—	—	—	—	—	—	S
Graines et huile de colza	CMA	S	—	Sd	—	—	—	—
Graines et huile de lin	CMA	S	—	—	—	—	—	S
Graines et huile de tournesol	CMA	S	—	—	—	—	—	—
Huile d'olive	CMA	Sd	—	—	—	—	—	—
Amandes et huile de palmiste	—	—	—	—	—	—	—	—
Huile de palme	—	—	—	—	—	—	—	—
Huile de coprah	—	—	—	—	—	—	—	—
Coprah	—	—	—	—	—	—	—	—
Graines et huile de ricin	—	—	—	—	—	—	—	—
Huile d'animaux marins	—	—	—	—	—	—	—	—
Huiles et graisses d'origine animale	—	—	—	—	—	—	—	—
Tourteaux	—	—	—	—	—	—	—	—
Farine de poisson	—	—	q	—	—	—	—	—
<i>Matières premières d'origine agricole</i>								
Coton	—	—	—	—	—	—	Q	Se
Laine	—	—	—	—	—	S	—	Sd
Jute et gros canevas pour sacs	q ^b	—	—	—	q	—	—	—
Fibres dures	—	—	—	—	—	—	—	—
Caoutchouc naturel	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuir et peaux	—	—	—	—	—	—	—	—
Peaux pour fourrures	—	—	—	—	—	—	—	—
Bois	—	—	—	—	—	—	—	—

TABLEAU 1 (suite)

Commerce des produits de base : obstacles non tarifaires aux importations dans les principaux pays industriels, 1971

Produits de base	Communauté économique européenne		Japon		Royaume-Uni		Etats-Unis	
	A	B	A	B	A	B	A	B
<i>Minerais et concentrés</i>								
Fer	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuivre	—	—	—	—	—	—	—	—
Etain	—	—	—	—	—	—	—	—
Plomb	—	—	—	—	—	—	—	—
Zinc	—	—	—	—	—	—	—	—
Bauxite	—	—	—	—	—	—	—	—
Manganèse	—	—	—	—	—	—	—	—
Minerai de tungstène	—	—	—	—	—	—	—	—
Phosphates	—	—	—	—	—	—	—	—
<i>Métaux</i>								
Fer et acier (semi-ouvrés)	q ^c	—	—	—	q ^c	—	q ^c	—
Cuivre (non ouvré)	—	—	—	—	—	—	—	—
Etain	—	—	—	—	—	—	—	—
Plomb	—	—	—	—	—	—	—	—
Zinc	—	—	—	—	—	—	—	—
Aluminium	—	—	—	—	—	—	—	—
Pétrole brut	Q ^b M ^b	—	—	—	—	—	Q	—

Sources : Commission des communautés européennes, *Quatrième rapport général sur l'activité des Communautés, 1970*, Bruxelles, février 1971; Royaume-Uni, Ministère de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation, *Annual Review of Determination of Guarantees 1971*, Cmd 4623, Londres, H.M. Stationery Office, mars 1971; Etats-Unis d'Amérique, Office of the President, Commission on International Trade and Investment Policy, *United States International Economic Policy in an Interdependent World: Report to the President*, Washington, D.C., Government Printing Office, juillet 1971; GATT, divers documents établis en liaison avec les travaux du Comité de l'agriculture et du Comité du commerce et du développement du GATT.

NOTE. — La colonne A indique la nature générale de la restriction à la frontière, une lettre minuscule signifiant que la mesure en question ne s'applique qu'à une partie de l'importation considérée :

M, m = Commerce d'Etat ou commerce assuré par un monopole autorisé;

Q, q = Restrictions sous forme de contingentement;

CMA = Produit de base soumis aux dispositions du Marché commun.

La colonne B indique la nature générale de l'intervention officielle explicite sur le marché national, en dehors des subventions directes ou indirectes qui sont accordées au secteur primaire ou des avantages fiscaux qui lui sont consentis :

O = Organisation du marché intérieur sans fixation officielle des prix;

S = Prix de soutien ou production subventionnée;

Sd = Prix garanti par une prime de complément;

Se = Soutien du prix plus subvention à l'exportation.

^a Le contingentement (non appliqué jusqu'ici) prévu par la législation pour la viande de bœuf, de veau et de mouton s'accompagne de restrictions imposées par les pays fournisseurs.

^b Certains Etats membres seulement.

^c Restrictions volontaires des exportations par certains pays fournisseurs.

TABLEAU 2

**Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés,
dans les principaux pays industriels en 1971/72**

NOTE. — Ce tableau a pour objet de montrer sommairement la physionomie des tarifs appliqués aux produits de base, notamment à ceux qui présentent un intérêt actuel ou potentiel pour les pays en voie de développement et à ceux qui sont en partie transformés. Le secrétariat n'a pas eu le temps de le soumettre aux gouvernements, de sorte qu'il n'est pas nécessairement à jour dans toutes ses parties. Il n'en est pas moins conforme, en gros, à la situation telle qu'elle se présentait à la fin de l'année 1971 et au début de l'année 1972; il tient compte des résultats des négociations Kennedy.

Les produits choisis sont identifiés d'après la NDB (quatre chiffres). Dans certains cas, afin de n'avoir pas à faire état de positions trop nombreuses, nous n'avons retenu qu'un produit de base défini très étroitement, pour lequel nous faisons apparaître des droits spécifiques caractéristiques, notre intention étant de montrer quels sont ces droits dans le commerce international de divers produits.

Les droits indiqués sont ceux appliqués aux importations *non préférentielles*. Les équivalents *ad valorem* des droits spécifiques, figurant entre parenthèses, ont été calculés à partir des sources officielles énumérées au bas du tableau, compte tenu des valeurs unitaires moyennes des importations des produits en question au cours de la période de douze mois la plus récente pour laquelle on possédait des données. En ce qui concerne le Royaume-Uni, le tarif préférentiel du Commonwealth est nul pour tous les produits énumérés à l'exception du sucre raffiné, du café torréfié, des tabacs et des pneumatiques pour voitures automobiles particulières. Pour la Communauté économique européenne, les préférences accordées aux Etats associés sont égales au montant du tarif extérieur commun, sauf toutefois en ce qui concerne les produits agricoles relevant de l'organisation commune des marchés de la Communauté.

Nous n'avons pas cherché à faire état dans ce tableau des suspensions ou réductions temporaires éventuelles de tarifs, ni à indiquer les effets sur certains articles (principalement les articles semi-manufacturés) du système généralisé de préférences qui, au moment de la rédaction du présent rapport (janvier 1972), avait été mis en application par la Communauté, le Japon et le Royaume-Uni (plusieurs autres pays accordant des préférences avaient aussi mis en application leurs programmes respectifs). Les Etats-Unis d'Amérique n'avaient encore annoncé aucune date de mise en application de leur programme.

Explication des symboles

Les parenthèses () indiquent les équivalents *ad valorem* des droits spécifiques.

Le sigle VL indique que des prélèvements variables grèvent les produits de base agricoles en vertu des règlements de la Communauté économique européenne (voir le tableau 3 où l'on trouvera, pour des périodes récentes, les équivalents tarifaires estimatifs de certains de ces prélèvements). Au moment où ce tableau a été établi, le Royaume-Uni était en train de mettre en application un système de prélèvements temporaires concernant la viande de bœuf et de veau, et celle de mouton et d'agneau ainsi que les produits laitiers autres que le beurre et le fromage. Il n'a pas été tenu compte de ces prélèvements dans le tableau mais celui-ci reflète les prélèvements précédemment mis en vigueur pour les céréales.

L'appel de note *a* renvoie aux « Notes concernant les divers pays » à la suite du tableau 2.

NDB	Produits de base	Communauté économique européenne	Japon	Royaume-Uni	Etats-Unis
PRODUITS ALIMENTAIRES, BOISSONS ET					
TABACS					
<i>Céréales</i>					
10.01	Froment, non moulu, pour la consommation humaine	VL	20	VL	(13,7)
10.05	Mais, destiné à l'alimentation, à l'exclusion des semences	VL	0	VL	(10,8)
10.06	Riz, non décortiqué (paddy)	VL	15	0	.. ^a
10.06	Riz, glacé ou poli, non compris le riz brisé	VL	15	(4)	.. ^a
<i>Sucre</i>					
17.01	Sucre, brut, d'une polarisation de 96°	VL	(110)	(7,3) ^a	(9,2)
17.01	Sucre, raffiné, d'une polarisation supérieure à 99°	VL	(63)	(13,1) ^a	(10,2)
<i>Viandes et produits laitiers</i>					
02.01	Viande de bœuf et de veau, fraîche, réfrigérée ou congelée	20 et VL	25	5	(6)
16.02	Viande de bœuf en conserve	26	25	15	7,5
02.01	Viande de porc, fraîche, réfrigérée ou congelée	VL	10	10	(1,2)

TABLEAU 2 (suite)

Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés,
dans les principaux pays industriels en 1971/72

NDB	Produits de base	Communauté économique européenne	Japon	Royaume-Uni	Etats-Unis
02.06	Lard, jambon et autres viandes de porc préparées	VL	25	10	(2,4)
02.01	Viande de mouton, fraîche, réfrigérée ou congelée	20	7,5	(11,6)	(7,3)
02.01	Viande d'agneau, fraîche, réfrigérée ou congelée	20	7,5	(7,1)	(4,6)
02.02	Poulets, frais, réfrigérés, etc., sans les abats	VL	20	(11,6)	(6,9)
02.02	Dindes, fraîches, réfrigérées, etc., sans les abats	VL	15	(8,8)	(12,5)
04.05	Œufs, en coquille, frais	VL	20	(4,2)	(9,5)
04.03	Beurre	VL	45	0	(10,9) ^a
<i>Poissons</i>					
03.01	Thon, frais, réfrigéré ou congelé . . .	22	5	10	0
03.03	Crevettes congelées	12	5	10	0
16.04	Sardines, en conserve, sans peau, ni arête, dans l'huile	25	15	10	24
16.04	Thon en conserve, dans l'huile	24	15	8	35
16.04	Saumon en conserve	13	15	2,5	7,5
16.04	Anchois en conserve	25	15	10	6
16.04	Caviar dans des récipients hermétique- ment fermés	30	10	30	15
16.05	Crevettes en conserve	20	15	7,5	0
<i>Fruits et noix comestibles</i>					
08.02	Oranges, en saison	20 ^a	40	5	(12,6)
08.02	Citrons, frais	8	10	6	(9,2)
08.02	Pamplemousses, frais	6	20	(5,7)	(7,3) ^a
08.01	Bananes, fraîches	20 ^a	40 et 60	(11,9)	0
08.01	Ananas, frais	9	20	10	(18)
08.01	Noix de coco en coque	2	10	0	0
08.01	Noix du Brésil	0	10	0	0
08.01	Noix de cajou	2,5	5	10	0
08.03	Figues, sèches	10	10	(7)	(19,1)
08.04	Raisins secs de Corinthe	6	5	(1,4)	(7)
08.04	Raisins secs de Smyrne	6	5	(2,8)	(7)
20.07	Jus d'orange, non concentré	19 ^a	30 ^a	0 ^a	(17,7)
20.07	Jus d'orange, concentré	42 ^a	30 ^a	0 ^a	(81,5)
20.07	Jus de pamplemousse, non concentré .	15 ^a	27 ^a	0 ^a	(28)
20.07	Jus de pamplemousse, concentré . . .	42 ^a	27 ^a	0 ^a	(28)
20.07	Jus d'ananas, non concentré	19 ^a	27 ^a	5	(45,5)
<i>Epices</i>					
09.04	Poivre (du genre <i>Piper</i>) non moulu . .	10	0	0	0
09.04	Poivre (du genre <i>Piper</i>) moulu . . .	12,5	5	10	(6,1)
09.04	Piments non moulus	10	0	10	0
09.04	Piments moulus	12	5	10	(4,1)
09.05	Vanille	11,5	0	10	0
09.06	Cannelle, non moulue	10	0	5	0
09.06	Cannelle, moulue	13	0	5	(3,7)
09.08	Macis, non moulu	0	0	10	0 ^a
09.08	Macis, moulu	12,5	5	10	0 ^a
09.08	Cardamome, non moulue	0	0	10	0
09.08	Cardamome, moulue	5	5	10	0
<i>Boissons tropicales</i>					
09.01	Café, brut	9,6	0	(1,2)	0
09.01	Café, torréfié	15	35	(1,6)	0
18.01	Cacao, en fèves	5,4	0	0	0
18.03	Pâte de cacao	15	20	0	0

TABLEAU 2 (suite)

Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés,
dans les principaux pays industriels en 1971/72

NDB	Produits de base	Communauté économique européenne	Japon	Royaume-Uni	Etats-Unis
18.04	Beurre de cacao	12	5	0	3
18.05	Cacao en poudre, non sucré	16	30	0	(2,1)
09.02	Thé en vrac	9	35 ^a	0	0
09.02	Thé en petits récipients	11,5	35 ^a	0	0
<i>Graines oléagineuses et huiles</i>					
12.01	Graines d'arachide pour extraction d'huile	0	0	10	(42)
15.07	Huile d'arachide, comestible, brute	10	(11,5)	15	(22)
15.07	Huile d'arachide, comestible, raffinée	15	(16)	15	(22)
12.01	Graines de coprah	0	0	10	(14,3)
15.07	Huile de coco (coprah) comestible brute	10	10	15	(23,1) ^a
15.07	Huile de coco (coprah) brute, pour usages techniques	5	10	15	(23,1) ^a
15.07	Huile de coco (coprah) comestible, rafinée	15	10	15	(7,7) ^a
12.01	Noix et amandes de palmiste	0	0	10	0
15.07	Huile de palmiste, comestible, brute	10	8	10	(3,4)
15.07	Huile de palmiste, comestible, raffinée	15	8	10	(3,4)
15.07	Huile de palme, comestible, brute	9	8	10	0
15.07	Huile de palme, comestible, raffinée	14	8	10	0
15.07	Huile de palme, pour usages techniques, brute	4	8	10	0
15.07	Huile de palme, pour usages techniques, rafinée	8	8	10	0
12.01	Fèves de soya, non compris les semences certifiées	0	(6)	0	(18)
15.07	Huile de soya, comestible, brute	10	(18)	15	22,5
15.07	Huile de soya, comestible, raffinée	15	(25)	15	22,5
12.01	Graines de lin	0	0	10	(14,3)
15.07	Huile de lin, brute	5	10	15	(4,7)
15.07	Huile de lin, raffinée	8	10	15	(4,7)
12.01	Graines de coton	0	0	0	(9,5)
15.07	Huile de coton, comestible brute	10	(17,5)	10	(19,6)
15.07	Huile de coton, comestible, raffinée	15	(17,5)	10	(19,6)
12.01	Graines de ricin	0	0	7,5	0
15.07	Huile de ricin, brute	0	10	12,5	7,5
15.07	Huile de ricin, raffinée	8	10	12,5	7,5
15.07	Huile d'olive, vierge	BV	0	10	(11,4)
15.07	Huile d'olive, raffinée	BV	0	10	(8,2)
<i>Farines et tourteaux</i>					
12.02	Farines et poudres de graines oléagi- neuses	0	15	10	(10,8)
23.04	Tourteaux de fèves de soya	0	5	10	(7,2)
23.04	Autres tourteaux, résidus de l'extraction des huiles végétales	0	0	10	(7,6)
23.01	Poudres de poissons	2	0	10 ^a	0
<i>Tabacs</i>					
24.01	Tabacs en feuilles	15-23	355	(1390)	19 ^a
MATIÈRES PREMIÈRES D'ORIGINE AGRICOLE					
<i>Fibres</i>					
55.01	Coton, brut ni blanchi ni teint	0	0	0	..
	D'une longueur de fibre inférieure à 1 1/8 pouce	0	0	0	0
	De 1 1/8 à 1 11/16 pouce	0	0	0	(8,5)
	Supérieure à 1 11/16 pouce	0	0	0	(4,3)
55.04	Coton, cardé ou peigné	1,5	0	5	(21,7)

TABLEAU 2 (suite)

Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés,
dans les principaux pays industriels en 1971/72

NDB	Produits de base	Communauté économique européenne	Japon	Royaume-Uni	Etats-Unis
55.05	Fils de coton, non conditionnés pour la vente au détail, tout coton	6 ^a	5,5 ^a	7,5	8,4 ^a
55.05	Dont: fils à coudre	4	5,5	7,5	8,8
55.09	Tissus de coton, tissés, tout coton . . .	14	7	17,5	7,6 ^a
53.01	Fils de laine, en suint, autres que de mérinos, de titre non supérieur à 40 s. . .	0	0	0	0
53.01	Fils de laine, en suint ou lavés, non triés, de titre supérieur à 44 s.	0	0	0	(33,5)
53.01	Fils de laine, de titre supérieur à 44 s., lavés à fond	0	0	0	(39,6)
53.05	Laine cardée ou peignée	3	0	10	(19,6)
53.05	Boules de laine (tops)	3	0	10	(36,2)
53.07	Fils de laine peignée, toute laine	5	5	7,5	(30,9)
57.03	Jute, brut	0	0	0	0
57.06	Fils de jute, ni polis ni glacés	8	10	10	7,5
57.10	Tissus de jute, tissés	19	20	20	0
62.03	Sacs et sachets d'emballage en jute, neufs, non blanchis, non colorés, etc. . .	19	20	20 ^a	(2,5)
62.03	Sacs et sachets d'emballage en jute, neufs, blanchis et colorés	19	20	20 ^a	(3,9)
57.04	Sisal et henequen, bruts	0	0	0	0
57.04	Sisal et henequen, travaillés	0	0	5	8
57.02	Chanvre de Manille (abaca), brut	0	0	0	0
57.02	Chanvre de Manille, travaillé, mais non filé	0	0	5	4
59.04	Ficelles à lier pour emballages, en fibres de feuilles dures, non câblées	13	10	15	0 ^a
<i>Caoutchouc</i>					
40.01	Caoutchouc naturel	0	0	0	0
40.05	Plaques, feuilles et bandes de caoutchouc non vulcanisé	4	7,5	5	6
40.11	Pneumatiques en caoutchouc pour voi- tures automobiles particulières	7,5	12,5	12	4
<i>Peaux et cuirs</i>					
41.01	Peaux brutes de bovins (non compris les peaux de buffles) non refendues	0	0	0	0
41.02	Cuirs et peaux de bovins	8	20	12	9 ^a
43.01	Pelleteries brutes d'agneaux ou de che- vreaux	0	0	0	0
43.02	Pelleteries, apprêtées, assemblées en nappes, sacs, bandes, etc.	4,5	15	20	8,5
<i>Bois et ouvrages en bois</i>					
44.03 et	Bois durs tropicaux, bruts	0	0	0	0
44.04	grossièrement équarris, ou sciés	0	0	0	0
44.14	Feuilles de placage en bois acajou des Philippines	7	15	5	10
44.14	Feuilles de placage en bois, de teck, d'ébène, de palissandre et de santal . .	7	10	5	5
44.14	Feuilles de placage en bois, d'autres bois durs	7	15	5	5
44.15	Bois contre-plaqués (acajou)	13	20	5	20 ^a
MINÉRAUX ET MÉTAUX					
26.01	Minerais de fer, même enrichis, et pyrites de fer grillées	0	0	0	0
73.01	Fonte spiegel	4	5	8	(0,8)
73.01	Fonte brute	4	5	0	0

TABLEAU 2 (fin)

Tarifs douaniers appliqués à certains produits de base, bruts et transformés,
dans les principaux pays industriels en 1971/72

NDB	Produits de base	Communauté économique européenne	Japon	Royaume-Uni	Etats-Unis
73.02	Ferro-manganèse, contenant au moins 4% de carbone	4	12	8,4	(4,7) ^a
26.01	Minerais de cuivre, même enrichis . .	0	0	0	(1,3) ^a
74.01	Mattes de cuivre, cuivre noir	0	0	0	(1,5)
74.03	Barres, feuilles et bandes en couronnes, en cuivre non allié	8	15	8	(1,8) ^a
74.03	Barres ouvrées, en cuivre non allié . .	8	15	8	(1,5) ^a
74.03	Fils non revêtus ni plaqués, en cuivre non allié	8	15	8	(7) ^a
26.01	Minerais de nickel, même enrichis . .	0	0	0	0
75.01	Nickel brut, non allié	0	(10,5)	0	0
26.01	Bauxite, même enrichie	0	0	0	0
76.01	Aluminium brut, non allié	7	9	0	(4,4) ^a
26.01	Minerais de plomb, même enrichis . .	0	0	0	(7,7)
78.01	Plomb brut, non allié	(4,5)	7,5	0	(7,6) ^a
26.01	Minerais de zinc, même enrichis . . .	0	0	0	(9)
79.01	Zinc brut, non allié	(4,6)	2,5	(1,1)	(5)
26.01	Minerais d'étain, même enrichis . . .	0	0	0	0
80.01	Etain brut, non allié	0	0	0	0
26.01	Minerais de manganèse, même enrichis	0	0	0	(5,9) ^a
26.01	Minerais de chrome, même enrichis .	0	0	0	0
26.01	Minerais de tungstène, même enrichis	0	0	0	(10,1)
81.01	Tungstène brut, en masse, en grains et en poudre	6	5	12,5	(14,5)
81.04	Antimoine brut, non allié	8	10	25	(0,8)
25.10	Phosphates	0	0	0	0
31.03	Engrais phosphatés	4,8	10	11	0
PÉTROLE ET PRODUITS PÉTROLIERS					
27.09	Huile brute de pétrole, faisant moins de 25° à l'essai API (American Petroleum Institute)	0	(13)	0 ^a	(2,2)
27.09	Huile brute de pétrole, faisant plus de 25° à l'essai API	0	(12)	0 ^a	(3,7)
27.10	Essences de pétrole	7	(2,3)	0 ^a	(11,6)
27.10	Pétrole lampant	7	(22)	0 ^a	(2,9)
27.10	Gas-oils	5	(30)	0 ^a	(2,2)
27.10	Huiles de graissage	6	10-15	0 ^a	(7)

Sources: GATT, *Instruments juridiques reprenant les résultats de la Conférence de négociations commerciales de 1964-1967* (Genève, 30 juin 1967); divers documents préparés à l'intention du Comité du commerce et du développement;

Etats-Unis d'Amérique, *Tariff Schedules of the United States, Annotated* (1971), Washington, D.C., United States Tariff Commission, 1970; *Concordance between the Tariff Nomenclature used by the United States (TSUS) and the Nomenclature used by the European Economic Community* arrangé dans l'ordre de la NDB, Washington, D.C., United States Tariff Commission, mars 1965;

Royaume-Uni, *H.M. Customs and Excise Tariff of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland*, Londres, H.M. Stationery Office, 1970 (modifié en septembre 1971);

Japon, *Customs Tariff Schedules of Japan, 1971*, Tokyo, Japon Tariff Association;

Communauté économique européenne, *Tarif douanier des communautés européennes*, juillet 1968, mis à jour au 21 septembre 1971

NOTES CONCERNANT LES DIVERS PAYS

Communauté économique européenne

Viande de bœuf et de veau: le droit de douane de 20 % est lié à un contingent de 22 000 tonnes pour la viande de bœuf congelée.

Thon: à l'intérieur du contingent de 30 000 tonnes, exonéré.

Oranges: dans certains cas, le prélèvement d'une «taxe de compensation» est prévu en plus du droit de douane.

Bananes: le contingent exonéré couvre presque entièrement la consommation de l'Allemagne.

Jus de fruits: des droits supplémentaires frappent la teneur en sucre dépassant certains niveaux spécifiés.

Graines oléagineuses et huiles: pour la plupart des articles qui figurent sous cette rubrique, il est prévu, dans certains cas, le prélèvement d'une « taxe de compensation » en plus du droit de douane.
Fils de coton: les droits vont de 4 à 8%.

Japon

Jus de fruits: les droits de douane de ce tableau concernent les jus de fruits additionnés de sucre. Les jus auxquels il n'a pas été ajouté de sucre sont passibles de droits de 22,5 et 25%.
Thé: les droits de ce tableau concernent le thé noir, qui représente environ les deux tiers des importations de thé. Les droits sur le thé vert sont de 20% *ad valorem*.
Fils de coton: les droits vont de 3,5 à 5,5%.
Plomb: position tarifaire 78.01.1 (1).A.

Royaume-Uni

Sucre: taux variant selon le degré de polarisation entre 2 livres 1 shilling et 1/2 penny la tonne forte et 6 livres 18 shilling la tonne forte, soit entre (3,9)% et (13,1)%.
Jus d'agrumes: les jus d'agrumes contenant plus de 20% en poids d'édulcorants ajoutés sont passibles d'un droit de 3%.
Farine de poisson: farine de hareng exonérée.
Tissus de jute: ne contenant ni soie ni fibres artificielles.
Pétrole et dérivés: à part les droits fiscaux de 4 shillings 6 pence par gallon, les charges fiscales sur les produits raffinés, départ raffineries, sont les mêmes que celles qui frappent les produits raffinés importés.

Etats-Unis

Riz: importations de riz paddy, riz brun et riz poli nulles ou négligeables. Importations de brisures passibles d'un prélèvement de (6,5)%.
Beurre: positions tarifaires 116,00, 116,10, 116,20. Le taux s'applique aux importations de beurre à l'intérieur du contingent. Les droits hors contingent sont deux fois plus élevés que ceux indiqués dans le tableau (environ 22%).
Pamplemousses: position tarifaire 147,10 applicable aux pamplemousses importés du 1^{er} août au 30 septembre.
Macis: sauf macis de Bombay ou sauvages, pour lesquels les droits ont été ramenés de 100 à 50%.
Huile de coprah: l'huile de coprah brute importée des Philippines, qui couvre la totalité des besoins des Etats-Unis entre en franchise dans les limites d'un certain contingent, puis passible d'un prélèvement de (8,3)% hors contingent. Il n'existe pas de commerce d'huile de coprah raffinée, pour laquelle le taux préférentiel accordé aux Philippines est aussi égal à zéro.
Tabac: incidence moyenne établie en rapportant les recettes douanières sur le tabac brut à la valeur des importations pour 1970. Les positions tarifaires, au nombre de 63, vont de 0 à 381%.
Fils de coton: incidence moyenne des recettes douanières par rapport aux importations pour 1970. Positions tarifaires 301,00 à 302,00 et 302,20. Depuis les négociations Kennedy, les droits varient entre 3,4 et 19,75% *ad valorem*, plus 3,6 cents par livre.
Tissus de coton: position tarifaire 320,10.
Ficelles à lier pour emballages non câblées: position tarifaire 315,20.
Cuir de bovins: position tarifaire 121,30.
Contre-plaqué: position tarifaire 240,25.
Ferro-manganèse: position tarifaire 607,37.
Minerais de cuivre, même enrichis: droits suspendus pour les importations effectuées avant le 30 juin 1972.
Cuivre (barres): position tarifaire 612,31.
Cuivre (tiges): position tarifaire 612,60.
Cuivre (fil): position tarifaire 612,72.
Aluminium: position tarifaire 618,02.
Plomb: position tarifaire 624, 03.

TABLEAU 3

Equivalents en droits « ad valorem » des prélèvements variables
de la Communauté économique européenne, 1967-1971 *

(En pourcentage)

Produits de base	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71
Blé tendre	90,7	95,4	144,4	89,3
Blé dur	62,6	67,9	80,9	82,0
Seigle	68,9	79,3	78,0	72,4
Orge	62,5	97,0	102,9	46,0
Avoine	54,4	84,3	76,9	42,4
Mais	65,5	77,9	59,1	40,8
Sorgho	61,0	86,0	66,8	49,2
Riz, décortiqué ou poli, non compris le riz brisé	18,0	38,1	85,5	110,2
Riz brisé	0	18,5	46,9	60,4
Sucre brut	—	232,4	169,2	110,0
Sucre blanc	—	329,3	252,8	155,3
Huile d'olive	24,1	14,1	6,5	4,5 ^b
Viande de porc	43,7	71,0	76,0	53,3
Œufs en coquille	34,2	52,0	53,2	37,2
Poulets, sans les abats	22,9	30,6	29,9	23,5
Dindes, sans les abats	23,8	32,5	33,2	26,0
Beurre	—	526,2	535,8	214,2
Bétail engraisé (non compris les veaux) ^a	—	43,3	22,4	20,7
Veaux ^a	—	2,6	0	1,1

Source: chiffres calculés d'après Communauté économique européenne, *Marchés agricoles. Prix*, numéros divers

* En règle générale, les chiffres indiqués représentent les moyennes annuelles des prélèvements imposés, exprimés en pourcentages des prix moyens c.a.f. des produits importés auxquels des prélèvements ont été appliqués au cours de l'année. Les moyennes annuelles se rapportent à la période allant du 1^{er} août au 31 juillet, sauf pour le riz (1^{er} septembre-31 août), le sucre (1^{er} juillet-30 juin) et l'huile d'olive (1^{er} novembre-31 octobre).

^a Non compris le droit *ad valorem* de 16% pour les animaux vivants. (Pour la viande de bœuf et de veau, on applique un droit *ad valorem* de 20%, auquel s'ajoutent des prélèvements variables.)

^b Moyenne des 10 premiers mois de l'année.

TABLEAU 4

Produit des taxes fiscales perçues à l'intérieur * et des droits de douane ** frappant certains produits de base dans les principaux pays industriels, 1969

(En millions de dollars)

<i>Pays</i>	<i>Café</i>	<i>Cacao</i>	<i>Thé</i>	<i>Bananes</i>	<i>Tabac</i>	<i>Pétrole et produits pétroliers</i>
<i>Communauté économique européenne</i>						
Taxes intérieures	459	10	10	44	3 867	8 145
Droits de douane	55	19	4	10	103	11
<i>Belgique</i>						
Taxes intérieures	5	..	..	..	163	418
<i>République fédérale d'Allemagne</i>						
Taxes intérieures	283	..	10	..	1 558	2 650
<i>France</i>						
Taxes intérieures	51 ^a	..	.. ^b	..	758 ^c	2 243
<i>Italie</i>						
Taxes intérieures	120	10	—	44	1 153 ^c	2 392
<i>Pays-Bas</i>						
Taxes intérieures	..	..	..	..	235	442
<i>Japon</i>						
Taxes intérieures	5	..	..	..	829 ^c	1 227
Droits de douane	—	1	4	59		
<i>Royaume-Uni</i>						
Taxes intérieures	..	..	..	..	2 801	3 069
Droits de douane	2	—	—	..		
<i>Etats-Unis</i>						
Taxes intérieures	—	—	—	—	2 136	3 516
Droits de douane	—	3	—	—	32	75

Sources: Communauté économique européenne: *Commerce extérieur 1969, Tableaux analytiques* (Office statistique des communautés européennes);

Belgique: *L'économie belge en 1970*, Bruxelles, Ministère des affaires économiques, 1971;

République fédérale d'Allemagne: *Bundeshaushaltsplan für das Haushaltsjahr 1971*, Bonn, Service des publications officielles;

France: *Statistiques et études financières*, n° 271-272, juillet-août 1971, Paris, Ministère de l'économie et des finances;

Italie: *Relazione generale sulla situazione economica del paese 1969*, Rome, Istituto Poligrafico dello Stato, 1970;

Pays-Bas: *Annuaire statistique des Pays-Bas 1969-1970*, La Haye, Bureau central des statistiques des Pays-Bas, 1971;

Japon: *Bulletin trimestriel des statistiques financières*, 3^e et 4^e trimestres, exercice 1970, Tokyo, Division de la recherche et de la planification, février 1971, Ministère des finances; *Statistiques mensuelles du Japon*, n° 118, avril 1971, Bureau de statistique, Cabinet du Premier Ministre; *Exportations et importations du Japon en 1969*, Association douanière du Japon;

Royaume-Uni: Central Statistical Office, *Financial Statistics*, n° 112, août 1971, Londres, H.M. Stationery Office; *Overseas Trade Accounts of the United Kingdom, December 1969*, Londres, H.M. Stationery Office;

Etats-Unis d'Amérique: *The Budget of the United States Government, Fiscal Year 1971*, Washington D.C., Government Printing Office, 1970.

* Les impôts généraux sur le chiffre d'affaires et les ventes et les taxes sur la valeur ajoutée perçues dans la Communauté économique européenne ne sont pas compris.

** On a, en règle générale, estimé les recettes tarifaires en appliquant les taux *ad valorem* en vigueur en 1969 à la valeur des importations passibles de droits de 1969.

^a Ce chiffre se rapporte à l'année 1967, date depuis laquelle la taxe unique sur les cafés et les thés a été remplacée par des taxes sur la valeur ajoutée. Il comprend les recettes fiscales provenant des impôts indirects sur le thé.

^b Compris dans le chiffre indiqué pour le café.

^c Les bénéfices (soit l'excédent de recettes sur les dépenses) du monopole commercial d'Etat pour le tabac sont considérés comme des taxes intérieures en ce qui concerne ce tableau.

TABLEAU 5

Commerce de certains produits de base : rapport entre les importations nettes et la consommation * dans les principaux pays industriels
(En pourcentage)

Produits de base	Communauté économique européenne		Japon		Royaume-Uni		Etats-Unis	
	1954-1956	1967-1969	1954-1956	1967-1969	1954-1956	1967-1969	1954-1956	1967-1969
Produits alimentaires, plantes à boisson et tabacs								
Blé ^a	16	-4	61	82	63	54	-56	-76
Riz	10	16	10	1	100	100	-140	-208
Orge	25	—	36	40	24	-2	-11	-3
Maïs	32	46	79	99	100	100	-4	-14
Sucre brut	2	-4	90	76	60	67	47	45
Viande de bœuf et de veau ^b	3	7	2	7	34	24	-2	4
Viande de mouton et d'agneau ^b	3	11	—	99	65	59	-1	12
Beurre ^c	-1	-6	—	15	91	90	-15	-2
Graisses oléagineuses, graisses et huiles ^c	60	68	..	92	84	86	-21	-40
Agrumes	53	51	0	-1	100	100	-7	-3
Bananes	100	100	100	100	100	100	100	100
Café	100	100	100	100	100	100	100	100
Cacao	100	100	100	100	100	100	100	100
Thé	100	100	-23	5	100	100	100	100
Tabac	49	65	5	11	100	100	-21	-22
Matières premières d'origine agricole								
Coton brut	100	101	100	99	100	100	-50	-39
Laine ^d	89	95	97	99	87	76	52	41
Caoutchouc, total	102	25	101	40	100	47	37	12
Dont:								
Caoutchouc naturel	102	112	100	108	100	102	100	89
Caoutchouc synthétique	103	-33	108	-10	101	2	-10	-12
Cuir et peaux de bovins	37	36	..	93	57	34	..	-58
Bois ^e	13	21	3	28	70	73	3	1
Minéraux et métaux								
Minerais de fer ^f	32	66	84	97	62	74	18	32
Minerais de cuivre	92	95	19	68	—	—	10	3
Cuivre blister	76	75	..	27	92	100	19	17
Cuivre affiné	47	45	3	24	52	65	-1	4
Bauxite	36	48	100	100	100	100	75	87
Aluminium	13	34	-13	27	87	90	11	8
Minerais de plomb	..	72	..	59	100	93	36	22
Métal	16	11	15	6	73	33	39	33
Minerais de zinc	56	67	15	58	97	100	49	51
Métal	-16	7	-2	-13	62	53	17	20
Concentrés d'étain	99	98	11	39	97	94	100	100
Métal	-50	57	86	92	-3	-11	98	96
Pétrole brut	93	96	99	99	100	100	10	14
Produits dérivés du pétrole	-29	-16	22	15	4	11	3	12

Sources: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*, numéros divers; *Yearbook of International Trade Statistics*; CNUCED, *Etude sur les produits de base*, numéros divers;

FAO, *Bilans alimentaires, Annuaire de la production, Annuaire du commerce, Statistiques mondiales des produits forestiers, Annuaire statistique des produits forestiers, Bulletin du bois pour l'Europe*;

OCDE, *La consommation de denrées alimentaires dans les pays de l'OCDE; Bulletin statistique du commerce extérieur, séries B et C*, numéros divers; *L'industrie des cuirs et peaux et de la chaussure dans les pays de l'OCDE — Statistiques de base de l'énergie*, numéros divers;

Communauté économique européenne, Office statistique des communautés européennes, *Statistique agricole*, numéros divers;

Commonwealth Economic Committee, *World Trade in Wool and Wool Textile 1952-1963; Raw Hides and Skins, Iron and Steel and Alloying Metals*;

Conseil international du sucre, *Statistical Bulletin and Yearbook*, numéros divers;

Groupe d'étude international du plomb et du zinc, *Statistiques du plomb et du zinc*, numéros divers;

British Bureau of Non-Ferrous Metal Statistics, *World Non-Ferrous Metal Statistics*, numéros divers;

Metallgesellschaft Aktiengesellschaft, *Metal Statistics*, Francfort-sur-le-Main, numéros divers;

Conseil international de l'étain, *Statistical Bulletin*, numéros divers;

Petroleum Press Service, Londres;

Secrétariat du Groupe d'étude international du caoutchouc, *Rubber Statistical Bulletin*, numéros divers;

Statistiques mensuelles du Japon (Bureau de statistique, Cabinet du Premier Ministre), numéros divers.

* Consommation effective, compte tenu de l'évolution des stocks, dans le cas des produits alimentaires, des boissons et du caoutchouc. Pour les autres produits, le rapport entre les importations nettes et la consommation a été calculé par référence à la consommation apparente (production plus importations nettes). Le signe — signifie exportations nettes.

^a Y compris l'équivalent en blé de la farine de blé.

^b Compte tenu de l'équivalent en viande des animaux vivants importés.

^c Equivalent en huile.

^d Laine en suint.

^e Production = quantités enlevées; commerce = bois rond, équarri et partiellement ouvré.

^f Teneur en fer estimée.

TABLEAU 6

Importations de certains produits de base dans les pays industriels *, classés par zone d'origine, 1955 et 1969

		Zone d'origine, en pourcentage du total des importations									
Produits de base	Indicatif de la CTCI	Total (en millions de dollars)		Echanges internes *		Pays d'exportation primaire				Pays socialistes	
						Groupe I ^a		Groupe II ^b			
		1955	1969	1955	1969	1955	1969	1955	1969	1955	1969
Produits alimentaires, produits agri- coles pour boissons et tabacs											
Blé et farine de blé	041+046	1 077	1 295	34,9	53,0	42,6	36,9	19,7	4,3	2,8	5,8
Riz	042	266	119	27,8	62,6	3,5	2,3	61,2	30,7	7,4	4,4
Orge	043	287	359	35,5	74,5	41,2	17,3	21,7	5,4	1,4	2,8
Maïs	044	330	1 195	52,3	67,4	15,3	6,0	27,1	25,0	5,2	1,6
Sucre	061	1 017	1 452	4,8	10,9	8,7	13,3	85,8	73,7	0,7	2,1
Animaux sur pied	001	268	982	43,3	42,1	42,9	21,2	9,3	13,1	4,5	23,6
Viande, fraîche, réfrigérée ou congelée	011	639	2 645	24,4	39,3	52,9	35,2	21,1	18,7	1,6	6,8
Beurre	023	369	425	43,6	49,3	52,8	47,8	2,2	0,7	1,4	2,2
Autres graisses, graines oléagi- neuses et huiles	091	1 672	2 608	34,2	45,0	6,0	9,5	55,6	37,0	4,2	8,5
Fruits frais et noix comestibles	051	1 025	2 391	25,6	26,1	28,2	25,7	46,0	46,9	0,3	1,3
Café	071	2 106	2 105	0,7	4,1	—	0,9	99,3	95,0	—	—
Cacao	072	586	857	11,0	14,9	0,3	2,3	88,5	82,8	—	—
Thé et maté	074	450	320	2,7	5,9	—	2,0	96,8	90,7	0,5	1,4
Tabac, non manufacturé	121	608	938	44,9	50,6	24,2	23,7	30,1	22,2	0,8	3,5
Total partiel		10 700	17 691	22,5	34,8	17,9	18,5	57,9	41,8	1,7	4,9
Matières premières d'origine agricole											
Coton	263	1 547	1 212	30,8	11,8	3,4	8,0	62,8	73,1	2,9	7,1
Laine	262	1 895	1 705	16,1	18,7	66,0	67,2	17,2	11,7	0,7	2,4
Caoutchouc brut (y compris le caoutchouc synthétique et le caoutchouc régénéré)	231	1 179	1 187	4,9	26,1	2,2	3,7	92,9	69,5	—	0,7
Cuir et peaux	211	351	679	29,9	36,9	30,2	32,8	39,6	27,1	0,3	3,2
Bois	242+243	1 685	3 991	31,9	30,0	41,2	25,9	17,5	30,2	9,4	13,9
Total partiel		6 657	8 774	22,3	25,3	32,0	29,0	42,5	37,6	3,2	8,1
Minéraux et métaux											
Minéral de fer et concentrés	281	770	2 409	36,2	17,4	20,8	29,4	42,9	51,5	0,1	1,7
Minerais non ferreux	283	971	2 334	7,7	10,3	24,6	40,0	66,4	46,8	1,2	2,9
Cuivre	682	1 544	4 463	32,3	32,2	11,5	12,9	56,2	54,3	—	0,6
Aluminium	684	312	1 602	33,7	61,9	64,7	24,7	0,6	8,5	1,0	4,9
Plomb	685	227	287	17,2	24,7	37,9	47,7	44,9	23,0	—	4,6
Zinc	686	139	277	44,6	35,7	39,6	37,5	13,7	15,9	2,2	10,9
Etain	687	224	472	39,3	15,9	—	0,6	60,7	80,7	—	2,8
Total partiel		4 187	11 844	27,4	28,2	22,0	24,1	50,2	45,4	0,4	2,3
Pétrole brut	331	2 863	11 115	0,8	1,1	1,5	5,1	97,5	92,3	0,2	1,5
Produits dérivés du pétrole	332	1 523	4 058	45,4	51,8	0,5	3,2	50,2	38,7	3,8	6,3
TOTAL (pour les produits ci-dessus)		25 930	53 482	22,2	26,0	19,3	17,5	56,6	52,2	1,9	4,3
TOTAL (pétrole non compris)		21 544	38 309	23,4	30,6	23,1	22,7	51,6	42,0	2,0	4,7

Sources: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers Series D*, numéros divers;OCDE, *Bulletin statistique du commerce extérieur, série C*, numéros divers.

* États-Unis, Japon, Communauté économique européenne et AELE à l'exception du Portugal.

^a Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud, Finlande, Irlande, Islande, Espagne, Grèce, Turquie et Portugal.^b Tous les autres pays exportateurs de produits de base, désignés autre part sous le nom de pays en voie de développement.

POLITIQUE DES PRIX, Y COMPRIS LES MESURES ET MÉCANISMES INTERNATIONAUX DE STABILISATION DES PRIX

Rapport du secrétariat de la CNUCED*

[Texte original en anglais]

Le présent rapport, consacré plus particulièrement aux questions de politique des prix dans le commerce international des produits de base, n'a trait qu'à une partie seulement du point 13 a de l'ordre du jour provisoire. Il a pour but de préciser les problèmes que soulèvent les politiques et actions internationales en matière de prix, dont on peut considérer en principe qu'elles s'appliquent à l'ensemble des produits primaires. La relation entre la politique des prix et les efforts visant à faciliter l'accès aux marchés n'en est pas pour autant oubliée. Elle concerne essentiellement le groupe des produits pour lesquels il existe des obstacles à l'importation sur les marchés des pays développés; dans le cas de ce groupe, l'analyse qui est faite dans le présent rapport tend à relier les mesures correctives qui peuvent être prises pour améliorer les prix à celles qui visent à améliorer l'accès aux marchés. On trouvera une analyse plus approfondie de la relation entre la politique des prix et l'accès aux marchés dans le rapport d'activité du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mise au point d'une politique des produits de base » (TD/113)¹.

* Le présent rapport, en date du 7 février 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/127.

¹ Voir p. 3 ci-dessus.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Chapitre</i>	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
I. DONNÉES DE BASE SUR LE PROBLÈME DES PRIX	1-25	50
A. Tendances séculaires des prix des produits de base et des recettes d'exportation	1-9	50
B. Fluctuations à court terme des prix des produits de base et des recettes d'exportation	10-17	51
C. Le problème qui se pose à la communauté internationale	18-25	53
II. PROBLÈMES DES PRIX DES PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS DE BASE	26-95	55
A. Matières naturelles concurrencées par des matières synthétiques	26-35	55
B. Denrées et boissons tropicales	36-54	56
C. Produits agricoles protégés	55-79	59
D. Minéraux et métaux	80-95	63
III. PROBLÈMES SPÉCIAUX RELATIFS AUX TERMES DE L'ÉCHANGE	96-112	65
A. Tendances des termes de l'échange des pays en voie de développement	96-99	65
B. Le problème de l'indexation	100-112	66
IV. PROPOSITIONS RELATIVES AUX TRAVAUX FUTURS	113-115	68

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau</i>	
1. Taux de variation de la valeur unitaire, du volume et de la valeur des exportations des principaux groupes de produits de base en provenance des pays en voie de développement (1959-1961 à 1967-1969)	50
2. Instabilité à court terme et tendance générale des prix de certains produits primaires (1960-1970)	52
3. Importations nettes de sucre des pays développés à économie de marché (1965-1970)	60

CHAPITRE PREMIER

Données de base sur le problème des prix

A. — Tendances séculaires des prix des produits de base et des recettes d'exportation

1. Depuis l'essor des prix des produits de base associé à la guerre de Corée au début des années 50, les prix des produits primaires, et notamment ceux des produits exportés uniquement ou principalement par les pays en voie de développement, ont eu tendance à fléchir. Toute mesure globale de la tendance des prix concernant l'ensemble des pays et des produits doit toutefois être utilisée avec prudence car elle recouvre d'importantes variations selon les marchés des différents groupes de produits². Cette diversité de l'évolution des marchés est, de son côté, une des principales raisons de la grande variété qui caractérise l'évolution des prix des exportations des différents pays en voie de développement.

² Pour une analyse plus détaillée des mouvements des prix des exportations de produits de base en provenance des pays en voie de développement, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Evolution à long terme des termes de l'échange, 1954-1971 » (TD/138 et Supp.1) dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. IV, *Revue générale et problèmes particuliers* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.7).

2. Au cours de la dernière décennie, le problème de la dégradation ou de la stagnation des prix s'est surtout posé à propos de deux grands groupes de produits : les produits agricoles naturels, qui se heurtent à la concurrence croissante des matières synthétiques, et les denrées alimentaires et produits pour boissons d'origine tropicale, dont la demande s'accroît souvent lentement et qui tendent à être constamment excédentaires sur le marché mondial. Au cours des années 60, la valeur unitaire des exportations des pays en voie de développement relevant du premier groupe — produits concurrencés par les matières synthétiques — a diminué en moyenne d'environ 3 % par an (soit d'un tiers pour l'ensemble de la décennie). Ce fléchissement a été un peu plus que compensé par l'augmentation du volume des expéditions, de sorte qu'en fin de compte les recettes d'exportation des pays en voie de développement intéressés sont demeurées à peu près stagnantes. Pour ce qui est du second groupe — denrées et boissons tropicales —, les prix à l'exportation ont baissé d'environ 0,5 % par an, mais, par suite de l'augmentation de volume, les recettes d'exportation se sont accrues de 2,5 % (voir tableau 1).

TABLEAU 1

Taux de variation de la valeur unitaire, du volume et de la valeur des exportations des principaux groupes de produits de base en provenance des pays en voie de développement (1959-1961 à 1967-1969)

	Valeur unitaire	Volume	Valeur	Valeur en 1967-1969 (milliards de dollars)
	Pourcentage annuel			
1. Produits naturels concurrencés par des produits synthétiques ^a	-3,0	3,9	0,7	3,56
2. Denrées et boissons tropicales ^b	-0,4	2,6	2,2	4,01
3. Produits agricoles en concurrence avec ceux d'autres pays ^c	1,5	1,9	3,4	4,56
4. Minéraux et métaux (sauf les combustibles) ^d	3,8	5,0	9,0	4,70
Total partiel	0,5	3,2	3,7	16,83
5. Combustibles	..	..	8,6	14,86
TOTAL	..	..	5,7	31,69

Sources : FAO, *Rapport et perspectives sur les produits, 1970-1971*, *Rapport sur les produits, 1964*, *Supplément spécial*, vol. 2, *Annuaire du commerce, Annuaire statistique des produits forestiers*; et statistiques nationales.

^a Coton, laine, caoutchouc naturel, bois tropicaux, jute et fibres dures.

^b Café, cacao, thé, bananes et poivre.

^c Sucre, graines oléagineuses et huiles végétales, céréales, viande de bœuf et de veau, agrumes et tabac.

^d Minéral de fer, cuivre, plomb, zinc, étain, bauxite (y compris l'alumine et l'aluminium), minéral de manganèse, concentrés de tungstène et roche de phosphate.

3. Pour ces deux groupes de produits, l'accroissement du volume des exportations a été lié à l'emploi, de la part des pays en voie de développement, de ressources productives additionnelles et l'accroissement de la production

s'explique en partie par une amélioration de la productivité. Mais cette amélioration de la productivité a généralement été annulée par le fléchissement ou la stagnation relative des prix si bien que ce sont les pays

importateurs, pour la plupart développés, qui ont — dans une plus ou moins grande mesure — bénéficié de ce gain de productivité.

4. Un troisième grand groupe est celui des produits offerts en grandes quantités tant par les pays en voie de développement que par les pays développés, la production étant généralement, dans ces derniers pays, protégée contre la concurrence des importations, moins coûteuse. Dans le cas des principaux de ces produits concurrents de ceux des pays développés, les valeurs unitaires à l'exportation ont eu tendance à augmenter légèrement (de 1,5% par an en moyenne), mais c'est encore une fois l'accroissement de volume (environ 2% par an) qui a joué le rôle principal dans l'amélioration des recettes d'exportation. On a bien entendu enregistré des différences dans les mouvements des prix et des volumes à l'intérieur du groupe, les prix ayant surtout augmenté, sur l'ensemble de la décennie, dans le cas de la viande, tandis que les prix moyens des graines oléagineuses et huiles végétales fléchissaient.

5. Le marché du quatrième grand groupe de produits figurant au tableau I — les minéraux et métaux autres que les combustibles — a connu au cours des années 60 une évolution beaucoup plus favorable que celui de tous les groupes de produits agricoles mentionnés précédemment. La valeur des minéraux et métaux exportés par les pays en voie de développement au cours de la décennie a augmenté en moyenne de 9% par an et si, là encore, c'est surtout l'accroissement du volume des expéditions qui a joué, la hausse des prix (près de 4% par an) a été substantielle. Néanmoins, à l'intérieur de ce groupe, on a observé un fléchissement des prix de certains minéraux importants (minerai de fer et minerai de manganèse).

6. Ces tendances très divergentes des valeurs unitaires des exportations au cours de la dernière décennie montrent que le problème des prix des exportations des pays en voie de développement concerne surtout certains groupes de produits. Les pays en voie de développement qui sont étroitement tributaires de ces produits pour l'essentiel de leurs recettes d'exportation ont généralement eu à déplorer une stagnation ou une croissance insuffisante de leurs recettes en devises tirées de leur commerce de marchandises. Une action internationale visant à assurer et à maintenir un niveau de prix plus rémunérateur pour ces pays (en évitant tout contrecoup défavorable sur le volume de la demande mondiale) doit inévitablement être au centre des préoccupations de la Conférence.

7. Certains pays en voie de développement particuliers pourraient néanmoins, en dépit du fléchissement ou de la stagnation des prix, réussir à accroître de façon satisfaisante les recettes qu'ils tirent de l'exportation de produits dont la demande est inélastique, à condition d'augmenter suffisamment leur participation aux exportations mondiales. Mais cette progression de certains pays sur le marché, qui témoignerait d'une amélioration de leur position concurrentielle, se traduirait par une croissance insuffisante des recettes d'exportation que tirent de la vente de mêmes produits d'autres pays en voie de développement exportateurs, dont la part du marché diminuerait. Ainsi, à mesure que l'avantage comparatif dont bénéficient certains pays pour telle ou telle production se modifiera

dans le temps à cause des différences de variation des coûts et de la productivité, le problème qui tient à une croissance des recettes d'exportation trop lente risque de se déplacer de certains pays en voie de développement vers d'autres.

8. Bien entendu, on ne saurait prétendre évaluer avec quelque exactitude les perspectives des prix des produits de base pour le reste des années 70. Cependant, les projections du volume des exportations des pays en voie de développement semblent indiquer qu'on retrouvera sans doute pendant cette décennie à peu près la même diversité entre les principaux groupes de produits qu'au cours des années 60. Le taux d'accroissement du volume des exportations de produits agricoles risque même — d'après les projections les plus récentes de la FAO — d'être un peu plus faible dans les années 70 que dans les années 60, si les politiques actuelles sont maintenues sans changement. Il semble probable que les prix des matières premières agricoles continueront à baisser au fur et à mesure que la concurrence des produits synthétiques deviendra plus marquée, cependant que — en l'absence d'accords internationaux — les prix de beaucoup de denrées alimentaires risquent également de subir des pressions. En revanche, les perspectives d'exportation de la plupart des minéraux et des métaux en provenance des pays en voie de développement demeurent relativement prometteuses³.

9. Le problème de la stagnation ou du fléchissement des prix de certains des principaux produits exportés par les pays en voie de développement semble donc devoir continuer à se poser au cours des années 70 si la communauté internationale n'entreprend pas une action plus vigoureuse, plus complète et plus efficace qu'elle n'a pu le faire jusqu'à présent.

B. — Fluctuations à court terme des prix des produits de base et des recettes d'exportation

10. Les marchés mondiaux d'un grand nombre de produits primaires ont continué à être soumis, dans une mesure variable, à des fluctuations de prix à court terme. En conséquence, beaucoup de pays en voie de développement ont aussi continué à connaître d'importantes fluctuations à court terme de leurs recettes d'exportation.

11. Les fluctuations à court terme des prix des produits de base reflètent l'interaction complexe de facteurs temporaires ou aléatoires et de mouvements saisonniers et cycliques, concernant tant la production que la demande sur les principaux marchés de consommation. Sur les onze produits primaires dont les mouvements mensuels des prix ont été caractérisés par une forte instabilité⁴ pendant la seconde moitié des années 60, la majorité (le cuivre, le poivre, le riz, l'huile de palme, le cacao, le caoutchouc et le coprah) ont souffert d'une instabilité plus prononcée pendant cette période que pendant la première moitié de la décennie, ainsi qu'il ressort du tableau 2. En

³ Pour une analyse plus détaillée des perspectives du commerce international des produits de base pendant les années 70, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED, intitulé « Examen des tendances du commerce des produits de base pendant les années 60 et perspectives pour les années 70 » (TD/113/Supp.2).

⁴ Mesurée par l'écart moyen en pourcentage des prix mensuels par rapport à une tendance linéaire.

revanche, l'instabilité a diminué entre la première et la seconde moitié des années 60 dans le cas du sucre, du tungstène, du plomb et des bananes. Dans un second groupe de produits primaires, considérés comme ayant accusé pendant la seconde partie des années 60 une instabilité des prix modérée, la majorité des produits avaient présenté une instabilité de même degré — selon cette classification — au cours de la première partie de la décennie.

12. Il est intéressant en principe de distinguer, à l'intérieur du groupe des produits caractérisés par une insta-

bilité des prix à court terme, ceux dont la tendance générale des prix est nettement en hausse et ceux pour lesquels la tendance est soit statique soit en baisse. Dans le cas des produits pour lesquels la tendance générale des prix est en baisse, les difficultés du marché sont multipliées par l'instabilité à court terme. En revanche, si la tendance générale des prix est nettement en hausse, cela peut atténuer les conséquences défavorables qu'ont les fluctuations de prix à court terme sur les recettes d'exportation des pays en voie de développement producteurs.

TABLEAU 2
Instabilité à court terme et tendance générale des prix de certains produits primaires, 1960-1970

	Indices d'instabilité ^a		Tendance générale des prix ^b		Exportations des pays en voie de développement (moyenne pour 1967-1969) [millions de dollars]
	1960-1964	1965-1970	1960-1964	1965-1970	
	Pourcentage		Pourcentage annuel		
Groupe 1. — Forte instabilité ^c					
Sucre	35,0	21,8	+33,0	+13,5	1,523
Cuivre	13,3	15,3	+9,0	+0,7	2,143
Poivre	12,7	14,7	-11,4	+4,2	55
Riz	5,7	14,6	+2,0	-1,5	491
Huile de palme	3,5	14,3	+0,5	-3,5	107
Cacao	8,6	13,1	-1,9	+14,2	668
Tungstène	22,5	12,5	-10,3	+17,8	33
Plomb métal	17,3	12,4	+8,9	+0,1	58
Bananes	12,9	12,0	-1,0	-0,3	474
Caoutchouc	7,4	10,6	-10,9	-2,8	981
Coprah	8,7	10,4	-0,1	+0,7	207
Groupe 2. — Instabilité modérée ^d					
Café	9,2	9,6	+5,8	+3,3	2,292
Huile d'arachide	9,4	9,0	-2,7	+3,2	104
Amande de palmiste	..	8,9	+3,0	-0,9	59
Huile de coprah	9,7	8,9	+0,7	+2,1	125
Arachides	6,7	8,9	-2,6	+2,2	212
Sisal	12,3	8,0	+13,9	-9,2	63
Thé	7,9	7,8	-1,6	-4,5	520
Etain	8,6	7,3	+10,5	-1,4	405

Sources: CNUCED, *Monthly Commodity Price Bulletin* (divers numéros); FAO, *Rapport et perspectives sur les produits* (divers numéros); et statistiques nationales du commerce.

^a Ecart moyen en pourcentage des prix mensuels par rapport à la tendance linéaire.

^b Tendance linéaire calculée sur la base des moyennes mensuelles.

^c Produits dont l'indice d'instabilité dépasse 10% pour la période 1965-1970.

^d Produits dont l'indice d'instabilité est compris entre 7 et 10% pour la période 1965-1970.

13. Cependant, les prix n'ont manifesté une nette tendance en hausse, dans la première ou la seconde moitié de la décennie écoulée, que dans le cas d'une minorité des produits considérés comme présentant une forte instabilité, à savoir le sucre, le cuivre, le cacao, le tungstène et le plomb et, parmi ces produits, la tendance n'a été nettement en hausse pendant la seconde partie de la décennie que pour le sucre, le cacao et le tungstène. La forte progression des prix du sucre enregistrée pour la période 1960-1964 résulte du niveau anormalement élevé atteint par ces prix en 1963. En 1964, les prix du sucre se sont effondrés et sont restés à un niveau très bas pendant

les quatre années suivantes. Leur hausse marquée pendant la seconde moitié des années 60, qui ressort du tableau 2, s'explique essentiellement par les répercussions que l'Accord international sur le sucre de 1968 a eues sur le cours du marché libre en 1969 et 1970; pour ces deux années seulement, l'indice d'instabilité n'a été que de 8,1%. Dans le cas du cacao, la forte tendance en hausse enregistrée pour 1965-1970 est trompeuse car, en 1965, les prix du cacao étaient anormalement bas; si l'on considère plutôt la période 1966-1970, plus significative, la hausse se trouve ramenée à 9,8%, avec un indice d'instabilité de 12,5%. Depuis le début de 1970, cependant, les prix du

cacao ont accusé un fléchissement marqué, cette tendance générale en baisse s'accompagnant de nouveau de variations à court terme considérables. Dans le cas du tungstène, on observe un mouvement cyclique, avec une baisse générale des prix jusqu'à la mi-1963 puis une hausse qui a atteint un maximum au début de 1970; mais pendant les deux phases du cycle, les prix du tungstène sont restés sujets à des variations marquées, tant mensuelles qu'annuelles.

14. A l'autre extrême, on trouve les produits — caoutchouc naturel, sisal et thé — dont la tendance générale des prix a été constamment en baisse, du moins pendant la seconde partie des années 60. Le caoutchouc comme le sisal ont été soumis à la pression de plus en plus forte des produits synthétiques de remplacement, et l'instabilité de leurs prix a certainement joué un rôle dans la diminution de leur compétitivité sur le marché mondial. Dans le cas du caoutchouc naturel, la possibilité d'une entente internationale destinée à réduire les fluctuations des prix à court terme n'a pas été sérieusement envisagée; pourtant, il paraît raisonnable, à la lumière de l'analyse ci-dessus, d'inclure une telle entente dans la stratégie à long terme appliquée au secteur du caoutchouc naturel. En ce qui concerne le sisal, ainsi que le jute et l'abaca, des ententes officieuses de stabilisation des prix sont appliquées sous les auspices de la FAO depuis 1968 ou 1969⁵. Bien que, dans le cas de ces produits et d'autres produits auxquels la concurrence des matières synthétiques pose un grave problème, l'essentiel soit d'élaborer une stratégie viable à long terme — ce point est examiné plus en détail au chapitre II —, cette stratégie doit inclure un effort visant à réduire l'instabilité à court terme lorsqu'un tel effort est possible et approprié.

15. La situation du marché du thé est différente de celle des matières premières agricoles car les fluctuations à court terme des prix du thé sont dues en grande partie à des variations saisonnières de l'offre des diverses qualités et variétés. Le problème principal, dans le cas du thé, consiste donc plutôt à mettre au point une politique à long terme qui permette d'arrêter et de renverser la baisse générale des prix⁶.

16. Entre ces extrêmes, on trouve un certain nombre de produits primaires présentant de l'importance pour le commerce d'exportation des pays en voie de développement, dont les prix se caractérisent principalement par une instabilité à court terme plutôt que par une tendance bien définie en hausse ou en baisse. Le plus important de ces produits, du point de vue de la valeur des exportations, est le cuivre. La tendance en hausse des prix du cuivre pour la première moitié des années 60, qui ressort du tableau 2, est due presque entièrement à la forte progression qui a été enregistrée en 1964, année où les prix ont atteint un nouveau plafond; pendant les années 1960-1963, les prix du cuivre étaient en effet restés presque

statiques du fait des accords de prix officiels passés entre les producteurs. Depuis 1964, le marché du cuivre a enregistré des variations soudaines et marquées des cours autour d'une tendance à peu près statique. On peut aussi ranger dans cette catégorie un certain nombre de graines oléagineuses et huiles végétales, de même que le poivre, le riz, les bananes et le plomb (pour ce qui est du café et de l'étain, des accords internationaux de produits sont en vigueur).

17. Il faut souligner que les produits énumérés au tableau 1 (autres que les combustibles) représentent au total moins de la moitié de la valeur des exportations de produits primaires des pays en voie de développement. Il s'agit de produits dont les cours sont connus, et le tableau est donc destiné à illustrer le fait que les cours mondiaux des produits de base continuent de présenter une grande instabilité à court terme, plutôt qu'à énumérer tous les produits pour lesquels cette instabilité continue à poser un grave problème.

C. — Le problème qui se pose à la communauté internationale

18. L'objectif de l'action internationale à l'égard des prix de produits primaires, tel qu'il a été énoncé de façon concertée à de nombreuses occasions, est d'assurer des prix stables, rémunérateurs et équitables, en vue d'accroître les recettes en devises des pays en voie de développement. Cette formulation, tirée de la recommandation figurant à l'annexe A.II.1 de l'Acte final adopté par la Conférence à sa première session, a été réaffirmée à la deuxième session⁷ et incorporée dans la résolution 73 (X) du Conseil du commerce et du développement ainsi que dans le paragraphe 24 de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement.

1. STABILITÉ DES PRIX

19. Pour ce qui est de l'objectif consistant à assurer des prix stables, la contrainte devant laquelle on se trouve est dans une large mesure celle des problèmes techniques que pose la mise au point d'arrangements internationaux viables de stabilisation des marchés. A la fin de 1971, des accords internationaux officiels, visant notamment à réduire au minimum les fluctuations à court terme des cours, étaient en vigueur pour le café, l'huile d'olive, le sucre, l'étain et le blé, tandis que se poursuivaient les consultations relatives à un projet d'accord sur le cacao⁸. En outre, des ententes officieuses de stabilisation des prix étaient appliquées sous les auspices de la FAO pour le

⁵ Pour une analyse plus approfondie des problèmes relatifs au caoutchouc et aux fibres dures, voir chap. II ci-après, ainsi que le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Action internationale à l'égard des produits visés par la résolution 16 (II) de la Conférence » (TD/113/Supp.1), p. 69 ci-dessous.

⁶ Pour une analyse plus approfondie des problèmes concernant le marché mondial du thé, voir chap. II ci-après et document TD/113/Supp.1, p. 69 ci-dessous.

⁷ Voir Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session, vol. I et Corr.1 et 5 et Add.1 et 2, Rapport et annexes (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.14), p. 257.

⁸ La Convention relative au commerce du blé de 1971 vise à stabiliser les prix grâce à la communication aux pays membres d'informations concernant le marché plutôt que par une intervention directe. Pour une analyse plus détaillée du fonctionnement des accords relatifs aux produits de base, voir chap. II du rapport du Secrétaire général de la CNUCED intitulé « Efficacité des accords relatifs aux produits de base » (TD/129 et Corr.1 et 2).

jute et les fibres dures⁹. Le seul autre groupe de produits dans le cas duquel un plan international de stabilisation du marché ait fait l'objet d'une étude sérieuse ces dernières années est celui des huiles végétales à acide laurique¹⁰.

20. Au début de 1972, la situation demeure donc pour l'essentiel ce qu'elle était à l'époque de la deuxième session de la Conférence, c'est-à-dire qu'il n'existe toujours pas, pour un certain nombre de produits de base importants dont le marché est sujet à une forte instabilité à court terme, d'accords internationaux de stabilisation. Il convient d'examiner si la communauté internationale ne devrait pas accorder un rang de priorité plus élevé à l'étude, produit par produit, de tels accords de stabilisation. L'expérience montre toutefois que la mise au point d'accords de stabilisation appropriés pour de nouveaux produits particuliers risque de se révéler une entreprise longue et difficile.

2. PRIX RÉMUNÉRATEURS ET ÉQUITABLES

21. Bien que tout le monde soit d'accord sur l'objectif visé — faire en sorte que le niveau des prix des produits de base soit rémunérateur et équitable — cette formule a un caractère trop général pour être opérationnelle. En fait, il ne serait pas possible d'établir des critères permettant de déterminer, dans une conjoncture donnée, quel est pour un produit le niveau des prix susceptible d'être considéré à la fois comme rémunérateur et équitable. Cette formule n'offre donc qu'un cadre général dans lequel engager des négociations sur certains prix, ou certaines fourchettes de prix, dans le contexte d'un accord ou d'un arrangement international.

22. La stratégie adoptée jusqu'ici pour atteindre cet objectif — des prix rémunérateurs et équitables — a consisté à mener une série de négociations produit par produit. En principe, cela paraît une bonne méthode, car les différents produits peuvent fort bien exiger, du fait de la situation particulière de leur marché, un ensemble de mesures correctives différent dans chaque cas, y compris sans doute des politiques de prix quelque peu différentes. Cependant, comme on l'a indiqué un peu plus haut, de telles négociations, portant sur chaque produit séparément, sont nécessairement complexes et demandent beaucoup de temps. Jusqu'à présent, cette stratégie n'a permis d'obtenir que des succès très limités, qu'il s'agisse des produits qui continuent à souffrir d'une forte instabilité conjoncturelle ou de ceux dont la tendance générale des

prix est défavorable. En un certain sens, cette situation place la communauté internationale devant un grave dilemme car il est à craindre, au vu de l'expérience acquise, que la poursuite de la stratégie adoptée dans le passé ne permette pas de résoudre les principaux problèmes de prix des produits de base restant en suspens avant la fin de la deuxième Décennie du développement.

23. Dans la ligne des efforts entrepris pour atteindre d'ici là, pour une gamme étendue de produits primaires, les objectifs généraux de politique internationale des prix qui ont été convenus, il semble qu'il faille ajouter deux nouveaux aspects à la stratégie actuellement appliquée. En premier lieu, la communauté internationale et les gouvernements principalement intéressés par certains produits « névralgiques » devraient accorder un degré de priorité plus élevé à la conclusion de nouveaux accords internationaux, notamment d'accords comprenant des dispositions sur les prix. Dans certains cas, ce degré de priorité plus élevé se traduira par une attitude plus positive à l'égard de tels accords de la part des pays importateurs et, dans d'autres, par un effort supplémentaire, de la part des pays exportateurs, pour arriver à un arrangement mutuellement acceptable concernant la répartition des marchés.

24. Le second élément nouveau d'une stratégie en matière de prix des produits de base pourrait consister à définir de nouvelles mesures qui viennent compléter l'approche traditionnelle par produit. Peut-on, dans ce domaine d'une politique des prix, appliquer valablement des mesures polyvalentes, concernant plusieurs produits à la fois ou la totalité des produits? Dans l'affirmative, jusqu'à quel point ces mesures se prêtent-elles à la négociation et quels sont les coûts et les avantages qui en résulteraient pour les divers pays intéressés? Ce sont là des questions qui exigent des recherches techniques considérables avant qu'on puisse leur donner une réponse même approximative et qui ne sauraient donc être étudiées en détail dans le présent rapport.

25. Cependant, un premier pas pourrait consister à examiner les problèmes de prix qui sont particuliers à chacun des grands groupes de produits cités précédemment. Les différences marquées qui existent entre ces groupes de produits quant à la tendance des prix reflètent dans une grande mesure les différences sous-jacentes de structure des marchés; par conséquent, on est fondé à penser que la politique de prix propre à assurer des prix rémunérateurs et équitables, au sens d'une amélioration de la tendance des prix ainsi que des recettes d'exportation des pays en voie de développement producteurs, serait différente pour chaque groupe de produits. Si cela s'avère être le cas, l'objectif fondamental pourrait être énoncé sous une forme nouvelle, à savoir, faire en sorte que la structure des variations de prix facilite la croissance rapide des recettes que les pays en voie de développement tirent de leurs exportations de produits de base. On étudiera dans le chapitre qui suit les nouvelles méthodes selon lesquelles pourraient être abordés les problèmes de prix relatifs à chacun de ces principaux groupes de produits.

⁹ Une entente officieuse sur le contingentement des exportations de thé était également en vigueur sous les auspices de la FAO en 1970 et 1971, mais cette entente visait plutôt à maintenir un prix « plancher » qu'à éliminer les fluctuations à court terme.

¹⁰ En 1971 le secrétariat de la CNUCED a établi une étude de faisabilité concernant un accord de stabilisation du marché des huiles lauriques, « Feasibility of operating a supply stabilization scheme for the lauric oils market: returns, costs and financing » (UNCTAD/CD/Misc.41) et « An econometric model of the international lauric oils market: considerations for policy analysis » (UNCTAD/CD/Misc.43/Rev.1).

CHAPITRE II

Problèmes des prix des principaux groupes de produits de base

A. – Matières naturelles concurrencées par des matières synthétiques

26. L'expansion rapide de la production de matières synthétiques est, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, un facteur prépondérant de la croissance industrielle des pays économiquement avancés. L'apparition continue de nouveaux types de produits synthétiques, souvent faits sur mesure pour telle ou telle utilisation finale, est le résultat d'investissements considérables en matière de recherche et développement. On a réussi à fabriquer commercialement, sur une grande échelle, des matières synthétiques qui sont souvent techniquement supérieures, pour certains usages déterminés, aux matières naturelles traditionnellement produites par les pays en voie de développement en vue de l'exportation.

27. En outre, grâce aux substantielles économies d'échelle que l'expansion de la production et la dimension des installations ont permis de réaliser, on a pu réduire progressivement le prix des principales matières synthétiques, si bien que les prix des produits naturels concurrents ont été obligés de baisser. Les matières synthétiques présentent également un autre avantage important sur le plan de la concurrence : alors que les prix de certains produits naturels concurrents ont accusé, à court terme, des fluctuations considérables, il a été possible, à cet égard, de maintenir les prix des matières synthétiques à un niveau raisonnablement stable.

28. Au cours des années 1960-1970, la concurrence des matières synthétiques a exercé une pression de plus en plus forte sur le marché mondial pour la quasi-totalité des matières premières agricoles. Les fibres textiles naturelles traditionnelles — coton, laine, jute et fibres dures — ont perdu beaucoup de terrain dans de nombreux secteurs d'utilisation importants, tandis que leurs prix subissaient une pression en baisse. La part du caoutchouc synthétique dans la consommation mondiale d'élastomères est passée d'environ 50 % en 1960 à environ 65 % en 1970, tandis que le fléchissement des cours du caoutchouc s'accompagnait d'une croissance relativement lente de la production de caoutchouc naturel. Néanmoins, dans le domaine des produits synthétiques, la production de matières plastiques est celle qui a connu l'expansion la plus remarquable, due en partie au développement rapide des industries pétrochimiques dans les pays développés. Les matières plastiques, dont la production est très variée, remplacent une gamme étendue de matières naturelles, notamment les métaux, le cuir, le bois, le papier, les fibres textiles et le caoutchouc.

29. Cette concurrence croissante entre les matières naturelles et les matières synthétiques paraît devoir se poursuivre, et même peut-être s'intensifier. D'où l'urgence d'une stratégie à long terme viable pour chacune des matières naturelles qu'elle affecte. Dans le cadre d'une telle stratégie à long terme, une politique relative des prix ne peut manquer de jouer un rôle important, de même que diverses autres mesures correctives.

30. Pour toutes les matières naturelles concurrencées par les produits synthétiques, l'élément essentiel d'une stratégie à long terme semble devoir être un programme de recherche et développement très élargi, conçu en vue d'améliorer les caractéristiques techniques des matières naturelles, d'accroître la productivité pour abaisser les coûts de production et les prix, et de trouver de nouvelles utilisations finales¹¹. Associée à une campagne intensive de promotion commerciale et à une action de vulgarisation agricole destinée à diffuser les résultats des travaux de recherche et développement, la réduction progressive des coûts de production doit rester un objectif important ; en effet, une telle réduction améliorerait la position concurrentielle des matières naturelles dans les utilisations finales où le rapport de prix entre le produit naturel et le produit synthétique est le principal facteur de compétitivité, et assurerait la rentabilité de la production en dépit des prix plus faibles.

31. Toute stratégie concernant les prix doit cependant être liée à un effort d'amélioration des caractéristiques techniques du produit naturel, puisque de nombreux produits synthétiques possèdent des qualités supérieures dans certaines utilisations déterminées. La production, ces dernières années, de qualités normalisées de caoutchouc naturel est un exemple notable des résultats obtenus à la suite des efforts visant à commercialiser une matière naturelle dotée de propriétés techniques améliorées, ces qualités de caoutchouc se vendant à un prix supérieur à celui du caoutchouc naturel non traité. La mise au point, chaque fois que possible, de nouvelles utilisations finales pour les matières naturelles en question, en même temps qu'une action promotionnelle, favoriserait un accroissement de la demande, renforçant ainsi la stratégie de commercialisation à long terme.

32. La stabilisation des prix autour de la courbe à moyen terme devrait être un autre élément de toute stratégie à longue échéance établie pour ces produits de base. Les fluctuations considérables de leurs prix affaiblissent en effet leur position concurrentielle et contribuent à stimuler l'expansion de la production des matières synthétiques rivales. Néanmoins, ces prix devraient être stabilisés dans les limites d'un intervalle donné (lui-même susceptible de modifications), de manière à demeurer à un niveau qui puisse pleinement concurrencer les prix des produits de remplacement synthétiques. La solution la plus pratique consiste, semble-t-il, à avoir recours à des stocks régulateurs, soit à l'échelon international, soit à l'échelon national, mais en prévoyant une coordination internationale, étant donné que, pour ces matières premières, la structure du marché ne se prête pas à la conclusion d'accords sur les produits de type traditionnel.

¹¹ Pour une étude plus approfondie, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Compétitivité des produits naturels » (TD/117), p. 83 ci-dessous.

33. Les objectifs d'une politique des prix applicable à ce groupe de produits peuvent donc être reformulés de la manière suivante:

a) Permettre aux prix de rester pleinement compétitifs par rapport à ceux des produits synthétiques rivaux, grâce à une amélioration de la productivité et de la qualité;

b) Réduire au minimum les fluctuations à court terme des prix des matières naturelles lorsque de telles fluctuations sont un élément important de l'avantage concurrentiel dont jouissent les matières synthétiques.

34. Il est sans doute plus facile d'atteindre ces objectifs, dans le cadre d'une stratégie globale, pour certaines matières naturelles que pour d'autres. Ainsi, dans le cas du caoutchouc naturel, toute réduction substantielle des coûts de production aurait sans doute pour effet de retarder l'installation de nouvelles capacités pour la production sans caoutchoucs synthétiques qui concurrencent de près le caoutchouc naturel. En revanche, pour ce qui est des fibres dures, il est peu probable qu'une baisse des coûts de production permette à elle seule de maintenir — sans même parler d'améliorer — leur position concurrentielle vis-à-vis des produits synthétiques de remplacement qui leur sont techniquement supérieurs et dont l'offre ne cesse de croître. Néanmoins, même dans le secteur des fibres dures, une réduction des coûts de production serait l'un des éléments importants d'une stratégie globale à long terme¹². La mesure dans laquelle on pourrait abaisser le prix de ces produits naturels afin qu'ils restent pleinement compétitifs vis-à-vis des produits synthétiques de remplacement varie d'un cas à l'autre; il s'agit là d'une question qui demande à être approfondie.

35. Il convient également d'étudier plus attentivement les arrangements internationaux qui pourraient éventuellement être conclus pour réduire au minimum les fluctuations de prix à court terme. Parmi les produits de base du groupe considéré, ceux qui continuent à accuser les fluctuations de prix les plus importantes sont le caoutchouc naturel, le jute et les fibres dures et, à un moindre degré, le coton¹³. Il faudrait — semble-t-il — renforcer les arrangements officiels de stabilisation conclus sous les auspices de la FAO pour le jute et les fibres dures, et la possibilité d'instituer pour tous ces produits un système de stocks régulateurs, soit au niveau national, soit au niveau international, mériterait un plus ample examen.

B. — Denrées et boissons tropicales

36. En l'absence de produits de consommation qui puissent directement remplacer les denrées et les boissons tropicales, il est beaucoup plus facile de prendre des mesures internationales pour agir de façon positive sur les prix de ces produits que lorsqu'il s'agit de produits exposés à la concurrence des matières synthétiques.

¹² Pour un examen plus détaillé de stratégie à long terme qui pourrait être adoptée pour les fibres dures, voir la note du secrétariat de la CNUCED intitulée « Evaluation de l'arrangement non officiel de stabilisation sur le sisal et le henequen » (TD/B/C.1/122).

¹³ Il y aurait également lieu d'étudier à cet égard le cas des huiles lauriques, les fluctuations de leurs cours étant l'un des facteurs qui ont incité les utilisateurs à les remplacer par des produits synthétiques pour les fins autres que la consommation humaine.

37. Dans le cas des principales plantes pour boissons — café, cacao et thé — le comportement des prix a tendance à être complexe; il est fortement influencé à long terme, comme pour la plupart des cultures arborescentes, par le retard considérable et variable avec lequel la production s'adapte aux fluctuations de prix et, à court terme, par les variations saisonnières importantes enregistrées dans le rendement des récoltes ainsi que par d'autres facteurs temporaires qui influent sur le marché, tant du côté de l'offre que du côté de la demande. En ce qui concerne le thé, le problème dominant de la dernière décennie a été l'expansion rapide des disponibilités exportables qui, conjuguée à une croissance relativement lente de la demande mondiale d'importation, a provoqué une baisse marquée des prix.

1. ACCORDS DE RÉGULATION DES EXPORTATIONS

38. Comme sur les principaux marchés d'importation la demande de produits tropicaux pour boissons est généralement inélastique, il est techniquement possible de mettre au point des arrangements qui régularisent l'approvisionnement global du marché mondial de manière à élever les prix au-dessus du niveau qu'ils atteindraient autrement. Comme il est à peu près impossible, dans le cas de la plupart des produits tropicaux, qu'une hausse des prix stimule la production dans les pays développés importateurs, de tels arrangements devraient entraîner une hausse des cours ou éviter leur fléchissement, selon les tendances de fond du marché. Depuis 1963, une telle régulation des exportations est appliquée pour le café, se traduisant par un accroissement considérable des recettes d'exportation des pays producteurs¹⁴. Des accords relatifs à la régulation des exportations de cacao et de thé font également l'objet d'une étude attentive de la part des pays intéressés. Pour le cacao, l'objectif est essentiellement de stabiliser les cours à l'intérieur d'un intervalle de prix fixé à l'avance, alors que pour le thé, il s'agit d'enrayer la tendance en baisse des prix et, dans la mesure du possible, de porter ceux-ci à un niveau plus rémunérateur que celui de ces dernières années.

39. A ces objectifs différents correspondent des différences dans les mesures de réglementation du marché qui sont à l'étude. Pour le cacao, les gouvernements intéressés ont envisagé, lors des consultations qui ont eu lieu dans le cadre de la CNUCED, plusieurs mesures conjuguées, notamment le contingentement des exportations et la création d'un stock régulateur, alors que pour le thé les discussions n'ont porté que sur la possibilité de conclure un accord à long terme de contingentement des exportations.

40. Dans le cas des plantes tropicales pour boissons, la demande est en général inélastique par rapport aux variations de prix, à moins que les prix n'atteignent un niveau exceptionnellement élevé. Une limitation de la

¹⁴ Selon certaines estimations, le gain net pour les pays exportateurs de café aurait atteint 600 millions de dollars par an au cours de la période 1964-1967 (voir *Foreign aid provided through the operations of the United States Sugar Act and the International Coffee Agreement: report to the Congress by the Comptroller General of the United States*, Washington, D.C., United States General Accounting Office, 23 octobre 1969).

croissance des exportations en provenance des pays en voie de développement aurait ainsi sur les prix une incidence positive plus que proportionnelle, si bien que les pays producteurs, en tant que groupe, retireraient d'un investissement donné un revenu monétaire plus élevé que ce n'aurait été le cas autrement. La difficulté que présente la conclusion de tels accords tient plus aux problèmes que pose la conciliation d'intérêts souvent divergents qu'à la formule elle-même. Lorsque la demande mondiale croît à un rythme suffisamment rapide, il est beaucoup plus facile de concilier les revendications rivales des pays producteurs que lorsqu'elle progresse à un rythme relativement lent, comme c'est le cas pour le thé.

41. Tout accord qui vise à porter les prix à un niveau plus rémunérateur au moyen d'un système de régulation des exportations comporte un corollaire, à savoir l'obligation inéluctable, pour les pays producteurs qui adhèrent à ce système, de réglementer leur production intérieure pour ne pas avoir à accumuler ou à détruire des stocks involontaires. A son tour, cette réglementation appelle, logiquement, des programmes de diversification dont le financement pourrait en principe être partiellement assuré par le produit d'un droit prélevé sur les échanges soumis au contingentement des exportations ¹⁵.

2. POLITIQUE FISCALE INTERNATIONALE

42. Il existe une autre solution qui permettrait de porter le prix des exportations de denrées et boissons tropicales à un niveau plus rémunérateur, à savoir l'adoption, par les pays commerçants intéressés, d'un système de coopération en matière de politique fiscale. Ce système pourrait être conçu essentiellement comme un moyen d'appuyer et de renforcer une série d'arrangements tendant à la régulation des exportations, encore que pour certains produits, par exemple les denrées alimentaires périssables, on puisse avoir recours à des mesures de politique fiscale dans les cas où une régulation des exportations n'est pas praticable.

a) Action des pays exportateurs

43. On peut, pour des raisons de commodité, diviser les arrangements fiscaux susceptibles d'être adoptés entre ceux qui seraient appliqués par les pays exportateurs et ceux qui seraient appliqués par les pays importateurs. Pour les premiers, l'arrangement le plus simple consisterait en principe à prévoir une taxe uniforme *ad valorem* sur les exportations. Si elle était appliquée simultanément par tous les pays exportateurs, cette taxe n'aurait pas d'effet de distorsion sur la structure des prix relatifs des différents types et qualités du produit en cause, mais aboutirait à un relèvement de prix de tous les types et qualités ¹⁶. Néanmoins, dans le cas du thé, il s'agirait sans doute d'un arrangement difficile à négocier, car certains pays gros producteurs taxent traditionnellement les exportations tandis que d'autres ne le font pas.

44. Du côté des pays exportateurs, un second arrangement possible consisterait à fixer par voie d'accord un niveau minimal pour les prix à l'exportation. Un tel arrangement a déjà été expérimenté pour certains produits ¹⁷. Mais les années où la récolte est bonne, l'application de prix minimaux entraîne nécessairement une accumulation involontaire de stocks par les producteurs. Cette accumulation peut donner lieu à des dépenses élevées et à des pertes financières si la qualité de la récolte stockée se dégrade. Ainsi, de fortes pressions tendent inévitablement à s'exercer dans le sens d'une vente de tout l'excédent exportable, ce qui risque à son tour de saper à la base l'arrangement fixant des prix minimaux à l'exportation.

b) Action des pays importateurs

45. Ces diverses difficultés peuvent être en grande partie évitées si les pays importateurs prennent des mesures fiscales appropriées. Là encore, on peut envisager deux solutions principales. La première consiste à reverser aux pays producteurs une partie des recettes provenant des charges fiscales imposées sur les produits tropicaux (droits à l'importation et/ou taxes intérieures sur les ventes), proportionnelle soit a) à la valeur des importations de produits tropicaux, soit b) à la totalité de ces recettes fiscales. La solution a) équivaldrait à augmenter d'un pourcentage donné le prix des exportations des produits en question provenant des pays en voie de développement. Les prix intérieurs, dans les pays importateurs, augmenteraient également, mais comme la demande de la plupart des produits tropicaux est inélastique dans les pays développés, une telle hausse n'aurait pas pour effet de déprimer sensiblement la consommation. Si, pour prendre un exemple purement hypothétique, on avait reversé en 1970 aux pays producteurs 20% de la valeur des importations de plantes tropicales à boisson faites par les pays développés, cela aurait représenté un total d'environ 275 millions de dollars pour le café, 85 millions de dollars pour le cacao et 65 millions de dollars pour le thé ¹⁸.

46. L'application, par les pays développés, d'un système de ce type établi sur une base uniforme entraînerait cependant l'imposition de charges fiscales nouvelles dans les cas où il n'existe pas actuellement de telles charges, ou un accroissement de ces charges dans les cas où les recettes fiscales qu'elles produisent actuellement ne suffiraient pas à assurer les transferts au taux convenu.

47. L'adoption de la solution b) n'entraînerait l'imposition d'aucune charge fiscale nouvelle, car il s'agirait simplement de transférer un pourcentage donné du produit actuel des droits fiscaux. Les montants en cause sont extrêmement élevés, notamment pour le café (pour lequel le produit des charges fiscales a avoisiné 1 milliard de dollars en 1969 dans les principaux pays développés à économie de marché) ¹⁹. Un tel transfert, opéré en faveur

¹⁷ Dans le cas du cacao et du sisal, par exemple, pendant certaines périodes.

¹⁸ Pour ce calcul, on a considéré que l'élasticité moyenne de la demande par rapport aux prix, dans les pays développés importateurs, était de -0,15 pour le café, -0,30 pour le cacao et -0,05 pour le thé.

¹⁹ Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED, intitulé « Accès aux marchés » (TD/115), tableau 4 de l'annexe, p. 46 ci-dessus.

¹⁵ Le fond de diversification créé dans le cadre de l'Accord international de 1968 sur le café est jusqu'à présent le seul exemple de ce type de mesure. Une autre solution qui ne s'appliquerait que dans les cas exceptionnels consisterait à écouler les stocks excédentaires en les affectant à des utilisations non traditionnelles.

¹⁶ Cette taxe serait répercutée en majeure partie sur les consommateurs, puisque la demande est inélastique par rapport au prix.

de chaque pays exportateur au prorata de ses exportations, avantagerait le plus les pays qui, pour des raisons historiques ou autres, livrent la totalité ou la majeure partie de leurs exportations à des pays développés où les charges fiscales sont élevées.

48. Pour ne pas avoir à imposer de nouveaux droits fiscaux, et pour éviter une répartition inégale des avantages entre les divers pays exportateurs, on pourrait étudier la possibilité de réunir le montant des transferts compensatoires dans une caisse centrale. L'emploi des ressources de cette caisse pourrait alors être contrôlé conjointement par tous les pays exportateurs en voie de développement intéressés, selon des normes fixées à l'avance (les ressources de la caisse pouvant, par exemple, être affectées à la réalisation de programmes de diversification)²⁰.

49. On avance souvent l'argument suivant : dans la mesure où elles entraînent inévitablement une hausse des prix à la consommation, les charges fiscales restreignent les débouchés offerts aux produits tropicaux exportés par les pays en voie de développement, et les pays développés qui imposent de telles charges devraient envisager de les réduire ou de les abolir. On trouvera des recommandations en ce sens dans l'annexe A.II.1 de l'Acte final adopté par la Conférence à sa première session et dans la résolution 73 (X) du Conseil du commerce et du développement. Mais les recettes fiscales qui proviennent de ces droits sont beaucoup plus élevées que les recettes supplémentaires que les pays en voie de développement pourraient tirer de leurs exportations s'ils étaient abolis²¹.

50. C'est pour cette raison qu'un pays développé à économie de marché, le Danemark, au lieu d'abolir les droits fiscaux eux-mêmes, dans le cas du café, a décidé en 1967 d'utiliser le produit de ces droits pour aider l'économie des pays en voie de développement. Il a créé le Fonds d'industrialisation des pays en voie de développement, ayant pour objet d'accorder une assistance aux sociétés danoises qui réalisent des investissements dans ces pays. Le financement du Fonds est assuré par le transfert d'un pourcentage du produit des droits fiscaux sur le café — pourcentage qui augmente progressivement et qui est ainsi passé de 20 % en 1968 à 50 % en 1972. Le

²⁰ L'idée de créer une caisse centrale, alimentée par des prélèvements à l'importation et gérée en commun par les pays exportateurs en voie de développement pour contribuer à la diversification et à l'industrialisation de leur économie, faisait partie intégrante des propositions formulées par la France à la première session de la Conférence au sujet de l'organisation des marchés des denrées alimentaires de la zone tempérée [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. VI, *Expansion du commerce international et groupements régionaux* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 64.II.B.16), p. 18]; mais cette idée paraît également valable dans le cas des produits tropicaux.

²¹ Cela s'explique par le fait que la demande est inélastique par rapport au prix, de sorte qu'une baisse des prix résultant de la suppression des charges fiscales n'entraînerait qu'une augmentation relativement faible des valeurs des exportations (pour une analyse plus détaillée de cette question voir l'étude du secrétariat de la CNUCED, intitulée « Mise au point d'une politique internationale en matière de produits de base » (TD/8/Supp.1), *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, deuxième session, vol. II, *Problèmes et politiques des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.15), par. 249 à 319.

montant total des transferts prévus pour la période 1968-1972 a été évalué à près de 20 millions de dollars²². Cependant, le système danois constitue surtout un mécanisme relevant du domaine de l'aide plutôt que de celui du commerce. Ce système ne vise pas à assurer un prix plus rémunérateur aux pays en voie de développement exportateurs de café, puisque ses opérations de financement peuvent se faire au profit de tout pays en voie de développement dans lequel les entreprises privées danoises envisagent de nouveaux investissements. Il s'agit néanmoins d'une initiative intéressante qui pourrait indiquer aux autres pays développés la voie à suivre pour une action analogue s'inspirant soit des mêmes principes, soit de la proposition précédemment examinée et relative à la création d'une caisse placée sous le contrôle des pays en voie de développement intéressés.

51. La seconde formule que les pays développés importateurs pourraient étudier, afin d'assurer aux pays en voie de développement des prix plus rémunérateurs pour leurs exportations de produits tropicaux, serait un système de versements compensatoires en vertu duquel la totalité ou une partie de la différence entre les prix effectifs et un prix de référence convenu serait versée aux pays exportateurs. Ces transferts compensatoires pourraient en principe être financés soit par le produit des prélèvements fixes ou variables à l'importation, soit directement par des crédits budgétaires. De tels transferts devraient selon toute probabilité être calculés en fonction de quantités convenues, ou normes, afin d'éviter que les pays importateurs ne contractent des engagements financiers illimités²³. Il faudrait aussi peut-être envisager de lier ces transferts à des projets de diversification prévoyant le transfert ou l'affectation à d'autres productions d'une partie des ressources consacrées à la production des produits de base visés par l'arrangement, dans les cas où il semble opportun de diversifier l'économie de tel ou tel pays en voie de développement.

52. Il ne faut pas considérer de tels arrangements compensatoires comme excluant nécessairement un accord de régulation des exportations. Dans certains cas, on pourrait avoir recours à un système compensatoire pour renforcer les effets d'une régulation des exportations, par exemple dans les cas où tout ce qu'on peut espérer de la régulation des exportations c'est qu'elle enraye un mouvement persistant de baisse des prix au bout d'un certain nombre d'années. Les pays importateurs pourraient envisager de compléter, pendant la même période, l'action de l'accord de régulation des exportations par des transferts qui portent effectivement le revenu net des pays exportateurs à un niveau plus rémunérateur, tout au moins jusqu'à ce

²² Voir *Proposition concernant l'affectation des droits de douane frappant le café au Danemark à l'aide aux pays en voie de développement*, Organisation internationale du café, Londres, 12 juin 1967 et 20 mars 1968.

²³ Une proposition analogue destinée à compenser les effets défavorables des fluctuations de prix à court terme sur les recettes d'exportation des pays en voie de développement a été formulée par le professeur J. E. Meade à la première session de la Conférence [voir l'étude du professeur J. E. Meade intitulée « Les accords internationaux de produits de base », *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. III, *Commerce des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 64.II.B.13), p. 524].

qu'un tel résultat puisse être obtenu par la seule application de l'accord de régulation des exportations.

3. IMPORTATIONS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

53. Il faut aussi veiller à éviter que les pays en voie de développement ne paient plus cher leurs achats de denrées et boissons tropicales, afin qu'ils n'aient pas à supporter les coûts supplémentaires qui pourraient découler d'une action internationale destinée à assurer des prix plus rémunérateurs aux pays en voie de développement producteurs. De plus, on estime que, dans les pays en voie de développement, la demande de produits tropicaux est plus sensible aux variations de prix que dans les pays développés, si bien que toute mesure tendant à épargner aux premiers une hausse des prix permettrait de ne pas freiner la croissance de la consommation.

54. Cette question se pose surtout à propos des effets d'un accord de régulation des exportations, ainsi que d'une taxe uniforme *ad valorem* sur les exportations, dont il a été question plus haut. Dans le premier cas, il serait éventuellement possible de ne pas inclure les exportations destinées à des pays en voie de développement dans les contingents d'exportation; s'il en était ainsi, ces pays deviendraient des marchés résiduels, sur lesquels les prix seraient inférieurs aux prix payés par les pays développés²⁴. Dans le second cas, la taxe sur les exportations frapperait seulement les expéditions destinées aux pays développés. Dans un cas comme dans l'autre, il risque de se poser de graves problèmes pratiques si l'on veut empêcher que les exportations à destination de pays en voie de développement ne soient réexpédiées vers les marchés des pays développés où les prix sont plus élevés.

C. - Produits agricoles protégés

55. Le commerce international de tous les produits primaires appartenant à cette catégorie se ressent considérablement des mesures protectionnistes prises par les pays développés. Ces mesures limitent les débouchés offerts dans ces pays aux produits agricoles concurrents traditionnellement produits et exportés par les pays en voie de développement. Elles entraînent également une surproduction de certains produits qui sont fréquemment subventionnés ou vendus à des conditions de faveur par les pays développés intéressés, pratique qui accroît — au moins dans une certaine mesure — le volume des approvisionnements du marché mondial, avec les conséquences défavorables que cela peut avoir sur le niveau des prix.

56. Si les méthodes de protection de l'agriculture nationale varient considérablement d'un pays développé à d'autres, le degré de protection reste très important, notamment au sein de la Communauté économique européenne et au Japon²⁵. Les industries nationales de trans-

formation sont également protégées, dans tous les pays développés, contre la concurrence des importations.

57. Pour un certain nombre de produits importants de ce groupe, l'application généralisée de mesures protectionnistes a en fait abouti à la coexistence paradoxale de prix intérieurs élevés sur les marchés des pays développés et de prix relativement faibles perçus par les pays en voie de développement exportateurs des produits concurrents²⁶. Une réduction de cette protection n'aurait pas seulement pour effet d'améliorer l'accès aux marchés — ce qui accroîtrait le volume des exportations de produits agricoles concurrents en provenance des pays en voie de développement — mais aussi, dans la mesure où elle entraînerait une diminution de la production intérieure et/ou stimulerait la consommation dans les pays importateurs, de faire monter les cours mondiaux.

58. Dans le cas de certains de ces produits « concurrents » plusieurs pays développés appliquent des arrangements spéciaux qui visent à supprimer la situation paradoxale indiquée ci-dessus en garantissant l'accès à leur marché d'un volume donné de ces produits en provenance de certains pays en voie de développement, à des prix préférentiels. L'exemple le plus important d'arrangements préférentiels de ce genre concerne le sucre. Les importations des Etats-Unis, du Royaume-Uni et de l'URSS sont, dans leur totalité ou en partie, négociées dans le cadre d'arrangements préférentiels de ce type²⁷ à des prix généralement bien supérieurs à ceux du marché libre²⁸. En 1970, 59 % du volume des importations nettes de sucre des pays de l'OCDE sont entrés dans le cadre d'accords préférentiels et ont représenté 69 % de la valeur totale de ces importations nettes.

59. Un autre exemple d'importations à des prix garantis est fourni par l'accord entre la France et les pays africains de la zone franc aux termes duquel la France garantissait l'achat de quantités données d'arachides et de certaines autres graines oléagineuses à des prix bien supérieurs aux prix mondiaux²⁹. Cet accord a été remplacé par la première Convention de Yaoundé, qui est entrée en vigueur en juillet 1967³⁰. Aux termes de cette convention, des primes de complément étaient versées aux Etats associés dès que les prix de leurs principales importations d'huiles et de graines oléagineuses tombaient au-dessous

²⁶ Le rapport entre les prix intérieurs et les prix extérieurs est une des méthodes servant à mesurer le degré de protection.

²⁷ Pour plus de détails, voir Organisation internationale du sucre, *Statistical Bulletin*. En France et au Portugal, les importations en provenance des départements d'outre-mer font également l'objet d'accords de prix préférentiels.

²⁸ Ainsi, sur le marché libre, le prix du kilo de sucre (c.a.f. Royaume-Uni) a été en moyenne de 6,0, 8,0 et 9,5 cents des Etats-Unis, respectivement en 1968, 1969 et 1970, contre un prix préférentiel, aux termes de l'Accord du Commonwealth sur le sucre, de 12,1, 11,2 et 11,6 cents respectivement.

²⁹ Pour une brève description de l'organisation du marché de la zone franc au début des années 60, voir la communication de M^{me} M. J. r'Hooft-Welvaars intitulée « L'organisation des marchés nationaux pour les produits primaires », *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. III, *Commerce des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 64.II.B.13), p. 533.

³⁰ Convention d'association entre la Communauté économique européenne et les Etats africains et malgache associés à cette communauté, signée le 23 juillet 1963 à Yaoundé.

²⁴ Un système à deux degrés est appliqué dans le cadre de l'Accord international sur le café, qui exempte des restrictions contingentaires certains marchés non traditionnels, notamment les pays socialistes d'Europe orientale.

²⁵ Pour plus de détails sur le degré de protection que les principaux pays développés accordent à certaines productions agricoles nationales, voir document TD/115, en particulier chap. III et tableaux de l'annexe, p. 13 ci-dessus.

TABLEAU 3

Importations nettes de sucre des pays développés à économie de marché, 1965-1970

Année	Importations en provenance de toutes les sources préférentielles ^a			Sucre vendu sur le marché libre par les pays en voie de développement			Valeur hypothétique des ventes sur le marché libre en provenance des pays en voie de développement ^e	Différence entre cette valeur hypothétique et la valeur réelle
	Quantité (millions de tonnes métriques)	Valeur (millions de dollars)	Prix moyen ^b (cents le kg)	Quantité (millions de tonnes métriques)	Valeur ^c (millions de dollars)	Prix moyen ^d (cents le kg)	Millions de dollars	
1965 . .	5,32	706	13,3	2,12	125	5,9	273	148
1966 . .	5,74	784	13,7	2,31	114	4,9	301	187
1967 . .	5,90	835	14,2	2,40	128	5,3	316	188
1968 . .	6,35	908	14,3	2,08	125	6,0	254	129
1969 . .	6,14	883	14,4	2,35	190	8,0	267	77
1970 . .	6,46	974	15,1	2,68 ^f	252	9,5	315	63

Source: Organisation internationale du sucre, *Statistical Bulletin*, divers numéros.

^a Y compris les importations en provenance de pays développés à économie de marché.

^b Moyenne pondérée du prix contractuel négocié dans le cadre de l'Accord du Commonwealth sur le sucre (c.a.f., Royaume-Uni) et du prix contractuel intérieur, New York (c.a.f., net de droits de douane).

^c Calculée au prix moyen correspondant du marché libre.

^d c.a.f., Royaume-Uni.

^e Valeur des importations nettes de sucre sur le marché libre en provenance des pays en voie de développement au prix contractuel correspondant de l'Accord du Commonwealth sur le sucre. Il n'a pas été tenu compte de l'incidence défavorable que des prix plus élevés risquent d'avoir sur la consommation dans les pays développés qui achètent actuellement la totalité ou la plus grande partie de leurs importations sur le marché libre.

^f De plus, 2,03 millions de tonnes ont été importées de pays développés à économie de marché (pour les importations correspondantes des années précédentes, voir Organisation internationale du sucre, *Statistical Bulletin*).

des prix de référence convenus, ces versements représentant 80 % de la différence entre le prix de référence et le prix du marché, jusqu'à concurrence de 13 millions de dollars pour la période juillet 1967-avril 1969. La Convention prévoyait toutefois l'élimination progressive de la prime grâce à une aide financière destinée à améliorer la productivité et les méthodes de commercialisation dans les Etats associés. Le système de primes de complément a été abandonné dans la deuxième Convention de Yaoundé³¹ qui à la place a prévu des versements directs par prélèvements sur le Fonds européen de développement pour améliorer la productivité et la diversification de la production.

60. Une action plus générale visant à remédier à la situation paradoxale des prix de ce groupe de produits et à assurer aux pays en voie de développement un revenu net plus élevé pour leurs exportations pourrait être entreprise de l'une ou l'autre des deux manières ou des deux à la fois. La première consisterait à améliorer les recettes nettes des pays en voie de développement exportateurs en élargissant les systèmes actuels de prix préférentiels ou en instituant de nouveaux systèmes de versements compensatoires. La seconde consisterait à prendre des mesures pour abaisser les prix intérieurs dans les pays développés lorsqu'ils sont exagérément élevés par rapport aux cours mondiaux.

1. AMÉLIORATION DES RECETTES DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

61. Une façon d'assurer aux pays en voie de développement des prix plus rémunérateurs pour ce groupe de

produits concurrents des produits des pays développés serait d'étendre les systèmes actuels de prix préférentiels à tous les pays en voie de développement fournisseurs ainsi qu'à tous les produits concurrents qui ne font pas encore l'objet d'accords préférentiels. Comme on l'a dit plus haut, le sucre offre le meilleur exemple du fonctionnement d'un accord préférentiel de ce genre. Certains pays développés achètent la totalité ou une partie du sucre qu'ils importent à des prix préférentiels tandis que d'autres se fournissent uniquement sur les marchés libres résiduels. Il arrive, à de rares occasions, que les prix de marché libre atteignent ou dépassent les prix préférentiels en raison d'une raréfaction temporaire de l'offre. C'est ainsi qu'au cours de la dernière décennie le prix du marché libre a dépassé les prix préférentiels à deux reprises, en 1963 et en décembre 1971. Lorsque les prix du marché libre atteignent le niveau des prix préférentiels, on se trouve dans la même situation que si les pays développés qui n'achètent que sur le marché libre acceptaient de payer leurs importations à des prix préférentiels. A titre d'exemple, on peut procéder à une estimation approximative du coût supplémentaire qu'auraient supporté ces pays développés, s'ils avaient payé leurs importations de sucre aux prix préférentiels à partir de 1965 (voir tableau 3).

62. Pour la période 1965-1968, pendant laquelle le prix du sucre sur le marché libre était extrêmement bas, un tel arrangement aurait, d'après les estimations, entraîné un coût supplémentaire de l'ordre de 130 à 190 millions de dollars par an. Pour simplifier les calculs, on a supposé que les pays qui achètent tout ou presque tout leur sucre d'importation sur le marché libre auraient en fait, dans le cadre d'un arrangement préférentiel, acheté les mêmes quantités chaque année. Mais comme le niveau plus élevé des prix aurait en réalité eu un certain effet défavorable

³¹ Signée le 29 juillet 1969 à Yaoundé.

sur la demande intérieure, on peut considérer que les chiffres indiqués correspondent à une surestimation. Quoi qu'il en soit, pour 1969 et 1970 le coût supplémentaire qui serait résulté de cet arrangement hypothétique n'aurait plus été que de 60 à 80 millions de dollars ³². Le fardeau de ce coût supplémentaire retomberait pour la plus grande part sur le Japon, et pour le reste sur le Canada et certains pays d'Europe occidentale.

63. Lorsque les prix du marché libre rejoignent les prix préférentiels, la situation est en fait la même que si tous les pays développés acceptaient de payer des prix préférentiels pour leurs importations de sucre en provenance des pays en voie de développement. L'arrangement envisagé instituerait cependant un prix plancher — ainsi qu'un prix plafond — sur le marché ³³.

64. Cet arrangement permettrait cependant aux pays en voie de développement importateurs d'acheter du sucre à des prix inférieurs aux prix préférentiels, soit par le biais d'accords contractuels conclus séparément avec les pays en voie de développement exportateurs, soit sur le marché libre. Ainsi, on ne limiterait pas la croissance de la consommation de sucre dans les pays en voie de développement, où la demande de sucre est beaucoup plus sensible aux variations de prix que dans les pays développés ³⁴.

65. Un tel système de prix préférentiels pour les importations des pays développés en provenance des pays en voie de développement, conçu comme un prolongement des accords préférentiels actuels sur le sucre, reposerait sur des contingents négociés bilatéralement pour certains pays. Ce système, tout en procurant des avantages financiers aux pays en voie de développement qui, actuellement, doivent compter entièrement ou principalement sur le marché libre pour leurs exportations de sucre, présenterait à long terme certains inconvénients. Premièrement, appliqué seul, indépendamment de toutes mesures propres à améliorer l'accès aux marchés, il laisserait subsister tout entier le problème sous-jacent de la mauvaise répartition des ressources mondiales, du fait que la coûteuse production des pays développés continuerait à bénéficier d'une protection.

66. Son second inconvénient viendrait de ce que toutes les importations des pays développés seraient basées sur un système de contingents déterminés séparément par chaque pays importateur plutôt que par voie de négociations multilatérales. Cela aurait sans doute pour effet

pratique d'introduire un élément de rigidité considérable dans la structure des échanges mondiaux, étant donné qu'il n'y aurait pas de mécanisme multilatéral de révision des contingents en fonction des modifications de la productivité relative des différents pays fournisseurs.

Versements compensatoires

67. D'autre part, un système de prix préférentiels serait plus facile à appliquer à un produit homogène comme le sucre qu'à une série complexe de produits voisins fortement concurrents comme les huiles végétales et les graines oléagineuses. Pour de tels produits moins homogènes, un autre moyen de relever les prix perçus par les pays en voie de développement exportateurs serait d'adopter une méthode de compensation inspirée de celle qu'appliquait la Communauté économique européenne aux termes de la première Convention de Yaoundé ³⁵. Un groupe de travail technique créé par le Groupe d'étude des graines oléagineuses et des matières grasses ³⁶ de la FAO a procédé en 1968 à un examen détaillé de cette solution. Le Groupe de travail a notamment examiné les possibilités de dédommager les pays en voie de développement exportateurs de graines oléagineuses et de matières grasses par le moyen de prélèvements frappant les importations des pays développés ou par des versements directs imputés sur les budgets nationaux des pays importateurs.

68. Pour ce qui est du système de prélèvements, le Groupe de travail a étudié les calculs, établis par la FAO en collaboration avec le secrétariat de la CNUCED, des prélèvements spécifiques qui seraient nécessaires pour augmenter de 20 dollars des Etats-Unis par tonne les revenus d'exportation des pays en voie de développement ³⁷. Cette augmentation aurait pu être obtenue (en ce qui concerne les importations de 1961-1963) si les pays développés avaient appliqué un prélèvement de 10 dollars par tonne sur l'ensemble des importations de matières grasses ou d'environ 3 dollars par tonne sur la consommation totale. D'après d'autres calculs établis ultérieurement par le secrétariat de la FAO, un prélèvement variable, appliqué pendant toute la période 1960-1967 pour compenser à concurrence de 80 % la différence entre les cours mondiaux moyens des huiles et oléagineux tropicaux et les prix de référence fixés par la Communauté économique européenne pour ces mêmes produits aux termes de la première Convention de Yaoundé, aurait oscillé entre 11,5 dollars par tonne (s'il avait été appliqué aux importations) et 4,3 dollars par tonne (s'il avait été appliqué à la consommation) en 1961 et zéro en 1964 et 1965 ³⁸.

69. Il semble que de tels prélèvements n'auraient guère d'incidences défavorables sur la consommation, surtout s'ils frappaient l'ensemble de la consommation plutôt que les seules importations, étant donné la faible élasticité de la demande de matières grasses en général ³⁹. De plus, le

³² En fait, il aurait été plus faible en raison du facteur d'élasticité de la demande déjà mentionnée.

³³ Un résultat similaire pourrait aussi, en principe, être obtenu au moyen d'un accord de régulation des exportations du type de l'Accord international sur le sucre mais cela supposerait des contingents de base plus faibles et, vraisemblablement, des ajustements beaucoup plus considérables des contingents que dans le cadre de l'Accord actuel.

³⁴ D'autres méthodes d'organisation du marché mondial du sucre ont également été suggérées. Ainsi une étude récente commune des services du FMI et de la BIRD suggère un arrangement multilatéral de type contractuel qui mériterait d'être étudié plus avant. Une autre méthode plus radicale, qui supprimerait les prix préférentiels pour les importations comme pour la production intérieure tout en réglementant le marché par l'emploi conjugué de contingents d'exportation, d'une fourchette de prix et d'un stock régulateur, est également examinée dans ladite étude (voir FMI et BIRD, *The Problem of Stabilization of Prices of Primary Products — A Joint Staff Study*, 1^{re} partie, Washington, D.C.).

³⁵ Voir note 30 ci-dessus.

³⁶ Voir FAO, *Rapport de la troisième session du Groupe des graines oléagineuses et des matières grasses* (CCP 68/3), appendice II.

³⁷ *Ibid.*, appendice III.

³⁸ FAO, « Accords de compensation » (CCP OF: 68/5/3), décembre 1968.

³⁹ *Ibid.*, par. 21 et 25.

faible taux du prélèvement à l'importation envisagé n'entraînerait vraisemblablement pas dans les pays développés de modification de la demande en faveur des graines oléagineuses produites dans le pays même; cette éventualité se trouverait en tout cas exclue si le prélèvement frappait la consommation totale ⁴⁰. Un autre problème pourrait consister à déterminer comment empêcher les versements compensatoires de stimuler la production, dont l'augmentation aurait pour effet de faire tomber les cours mondiaux et d'accroître par conséquent le montant desdits versements. On pourrait l'éviter en versant les primes de compensation aux gouvernements plutôt qu'aux producteurs individuels et en limitant le volume des exportations admis à en bénéficier.

70. Il paraît techniquement possible, dans le cas des huiles végétales et des graines oléagineuses, d'appliquer un tel système de versements compensatoires pour accroître les revenus nets des pays en voie de développement exportateurs. Pour ce qui est des autres méthodes de financement, le secrétariat de la FAO a conclu que le financement faisant appel aux crédits budgétaires poserait moins de problèmes techniques que les dispositifs financés par les prélèvements spécifiques mais que le recours aux prélèvements spécifiques paraissait techniquement possible dans certains cas ⁴¹. Des mesures similaires pourraient aussi être valables pour les exportations d'autres produits primaires qui concurrencent la production intérieure des pays développés; de nouvelles études techniques semblent nécessaires à ce sujet. Au cas où cette méthode se révélerait applicable et souhaitable pour un certain nombre de ces produits concurrents, la création d'un fonds central de compensation pourrait être ultérieurement envisagée.

2. RÉDUCTION DES PRIX INTÉRIEURS EXCESSIFS DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS

71. Comme on l'a indiqué plus haut, le second moyen de réduire l'écart entre les prix perçus par les producteurs des pays développés et ceux des pays en voie de développement pour des produits concurrents consiste à agir sur les prix intérieurs dans les pays développés pour les faire baisser lorsqu'ils sont excessivement élevés par rapport aux cours mondiaux. Cela implique une diminution de la protection accordée à la production nationale face aux importations moins coûteuses ⁴².

72. L'incidence qu'aurait la réduction du soutien des prix intérieurs, dans le cas d'un produit donné comme la betterave à sucre ou les graines oléagineuses, sur les échanges internationaux est cependant difficile à évaluer. Elle dépendrait en grande partie de la possibilité qu'auraient les producteurs nationaux de réduire leurs coûts

pour tenir compte de la diminution de leurs revenus nets, de la rentabilité relative de cultures de remplacement basées sur les systèmes existants de rotation des cultures, ainsi que de la manière dont la demande intérieure réagirait à la baisse des prix. Lorsque le soutien des prix est relativement important, une faible réduction des subventions accordées n'aurait sans doute pas d'effet marqué sur la demande d'importation, surtout si la productivité de la production intérieure est en progression. En pareil cas, on ne pourrait s'attendre à aucun effet positif indirect sur les cours mondiaux. Une augmentation sensible des cours mondiaux, tout au moins à court et à moyen terme, exigerait une réduction du soutien des prix intérieurs suffisamment importante pour que des produits importés remplacent dans une mesure significative des produits nationaux.

73. Vu l'incertitude dans laquelle on se trouve quant aux répercussions précises qu'aurait sur le niveau de la production, de la consommation et des importations, ainsi que sur les prix, une réduction donnée du soutien des prix accordé à des produits précis, il est peu pratique d'envisager une telle réduction pour l'ensemble des produits qui entrent en concurrence avec des produits importés de pays en voie de développement. On a fait valoir par ailleurs que la méthode du partage du marché constituerait un instrument plus sûr, pour accroître les exportations de ces produits des pays en voie de développement vers les pays développés, que le blocage ou une réduction de la protection accordée ⁴³.

74. Dans cette mesure également, la méthode du partage du marché a plus de chances d'assurer une augmentation indirecte des cours mondiaux des produits agricoles offerts concurrentement par les pays développés et les pays en voie de développement qu'une réduction générale du soutien des prix. Ces deux méthodes sont bien entendu étroitement interdépendantes puisque, pour obtenir un accroissement convenu de la part de la consommation réservée sur le marché aux produits importés des pays en voie de développement, il faudra nécessairement réduire la marge de soutien des prix intérieurs de tels ou tels produits. Mais la méthode du partage du marché est plus propre à garantir, dans la pratique, un accroissement de la demande de produits en provenance des pays en voie de développement.

75. Pour le groupe de produits en question, donc, les questions de politique des prix et les questions d'accès aux marchés sont étroitement liées. Ce lien apparaît peut-être encore plus clairement si l'on considère les méthodes dont il a été question plus haut, visant à assurer aux exportateurs des pays en voie de développement un revenu net plus rémunérateur, grâce à un système de prix préférentiels ou à un système de compensation par rapport à un prix de référence convenu. En l'absence d'une action simultanée de nature à améliorer l'accès aux marchés (et donc à réduire les prix de soutien intérieurs), tout système de prix préférentiels ou de compensations financières appliqué aux exportations des pays en voie de développement laisserait subsister, comme on l'a dit plus haut, le problème sous-jacent de la mauvaise répartition mondiale des ressources affectées à des productions données.

⁴⁰ *Ibid.*, par. 26 et 27.

⁴¹ « Rapport de la quatrième session du Groupe d'étude des graines oléagineuses et des matières grasses de la FAO » (CCP 69/3), par. 24. Cette réunion, qui s'est tenue en décembre 1965, n'a cependant pas abouti à un accord, et les propositions relatives à un dispositif de financement compensatoire pour les huiles végétales et les graines oléagineuses n'ont pas été examinées depuis lors à l'échelon international.

⁴² Pour un examen plus détaillé du degré de protection accordé à ces produits dans les différents pays développés, voir document TD/115, chap. III, p. 23 ci-dessus.

⁴³ *Ibid.*, chap. V, p. 32 ci-dessus.

76. Il serait cependant possible d'envisager une action portant à la fois sur les prix et sur l'accès aux marchés, ces deux aspects se renforçant l'un l'autre. Par exemple, au lieu de relier les prix préférentiels ou les versements compensatoires à une quantité garantie (fondée sur les résultats passés), on pourrait les relier à une quantité qui augmente de façon progressive ainsi qu'il est sous-entendu dans tout accord de partage du marché. Dans la mesure où le partage du marché implique une diminution des prix de soutien intérieurs dans les pays développés, cette diminution impliquerait très vraisemblablement aussi l'utilisation d'un prix de référence plus faible pour l'établissement d'un dispositif de compensation. De plus, étant donné que les prix mondiaux tendraient à augmenter, tout au moins à court et à moyen terme, la marge de compensation se trouverait réduite. Néanmoins, cette marge de compensation plus faible serait contrebalancée par l'accroissement du volume des importations lorsque le principe du partage du marché entrerait en vigueur.

77. Une étude détaillée de l'emploi conjugué de ces deux approches serait manifestement quelque peu compliquée et dépasserait le cadre du présent rapport. Mais si les pays développés acceptaient d'approfondir les possibilités offertes par la méthode du partage du marché en vue de prendre des mesures appropriées, il devrait être possible d'envisager parallèlement une action complémentaire, du type examiné ci-dessus, qui aurait des incidences directes sur les prix perçus par les pays en voie de développement pour leurs exportations de produits agricoles concurrents de produits des pays développés ⁴⁴.

3. IMPORTATIONS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

78. Comme on l'a fait observer plus haut, les mesures prises par les pays développés importateurs pour accroître le revenu net des pays en voie de développement par unité d'exportation en élargissent le système actuel de prix préférentiels ne se traduiraient pas par une augmentation des prix versés par les pays en voie de développement importateurs pour les produits considérés ⁴⁵. Cela serait également vrai dans le cas d'un système de compensation appliqué par les pays développés importateurs.

79. Un autre cas qui présente de l'importance pour certains pays en voie de développement importateurs est celui des accords internationaux qui régissent les cours mondiaux de certains produits de base, le blé par exemple, qui sont essentiellement produits et exportés par les pays développés. Lorsque ces accords internationaux visent à porter les prix à un niveau plus rémunérateur pour les producteurs (surtout des pays développés), il faut prévoir une disposition aux termes de laquelle les pays en voie de développement importateurs puissent acheter les

quantités dont ils ont besoin à des prix inférieurs à ceux qui sont appliqués aux pays importateurs développés ⁴⁶.

D. — Minéraux et métaux

80. La conjoncture et les perspectives du marché des divers produits minéraux varient considérablement, mais on retrouve dans tous les cas un certain nombre de caractéristiques communes importantes qui justifient l'étude distincte des problèmes de prix de ce groupe de produits. En premier lieu, les produits minéraux se différencient surtout des produits agricoles par le fait qu'il s'agit de ressources non renouvelables. Le problème économique à long terme des pays en voie de développement dont le développement économique repose très largement sur l'industrie extractive consiste essentiellement à remplacer une ressource naturelle non renouvelable par d'autres biens de capital plus durables, notamment grâce à la mise en place d'un équipement productif, à la création d'infrastructures et à l'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre et de leur technique. Faute de prendre ces mesures, les pays en voie de développement se heurteront à des problèmes particulièrement aigus de réaménagement à mesure que leurs ressources minières s'épuiseront.

81. Le caractère relativement dynamique de la demande mondiale constitue une autre caractéristique commune à une vaste gamme de produits minéraux et de métaux. Cela tient au fait que les minéraux constituent un facteur de production essentiel de l'industrie moderne et sont au centre de l'expansion économique des pays développés. Si, comme on l'a mentionné plus haut ⁴⁷, les prix de l'ensemble des minéraux et métaux ont accusé au cours de la dernière décennie une nette tendance en hausse, ceux de certains minerais — fer et manganèse en particulier — ont subi une pression constante en baisse par suite de l'augmentation substantielle de la capacité d'extraction et de l'offre de minerai. Néanmoins, même dans le cas de ces minerais, la demande mondiale a augmenté sensiblement plus vite que celle de la plupart des produits agricoles.

82. En troisième lieu, la découverte et l'exploitation de gisements minéraux exigent de gros investissements de capitaux et l'application de techniques avancées, ce qui oblige les pays en voie de développement à faire largement appel aux grosses entreprises minières des pays développés. Il en est résulté en particulier qu'à des degrés divers la propriété ou le contrôle des ressources minérales et des industries extractives de la plupart des pays en voie de développement se trouvent aux mains d'entreprises étrangères.

83. Enfin, l'expansion des industries extractives des pays en voie de développement, grâce à une diversification verticale réalisée par l'implantation de fonderies et de raffineries ainsi que par la fabrication de demi-produits et de produits finis de la métallurgie et de l'industrie mécanique, pourrait contribuer grandement à l'industrial-

⁴⁴ Si l'étude simultanée des moyens d'agir sur les prix et d'améliorer l'accès au marché paraît souhaitable, il ne faut pas exclure pour autant la possibilité de se concentrer soit sur la politique des prix, soit sur l'accès aux marchés au cas où une action séparée dans une de ces deux directions semblerait praticable dans l'immédiat.

⁴⁵ Voir par. 64 ci-dessus. On pourrait cependant observer certains effets indirects, suivant la façon dont la production réagirait à de nouveaux arrangements préférentiels de prix.

⁴⁶ Cela aurait été une considération importante pour les pays en voie de développement dont la production de blé est déficitaire si les dispositions relatives aux prix de la Convention de 1967 sur le commerce du blé s'étaient révélées efficaces.

⁴⁷ Voir par. 5 et tableau 1 ci-dessus.

lisation et à l'accroissement de la valeur des exportations de minéraux et de produits d'origine minérale de ces pays. A cet égard, il convient de noter que la transformation des minéraux pose des problèmes particuliers d'environnement, qui pourraient favoriser dans l'avenir une plus grande dispersion géographique des industries de transformation.

84. Toute politique de prix concernant les minéraux et les métaux doit tenir compte de ces caractéristiques générales. Toutefois, son application au marché de chaque minéral variera en fonction des problèmes qui lui sont propres. Ces problèmes méritent un examen détaillé qui dépasse le cadre du présent rapport. Néanmoins, il apparaît utile d'étudier ici comment on peut, à cette fin, grouper les minéraux selon les principales caractéristiques de la structure de leur marché.

85. A un extrême on trouve les minéraux dont la demande est à la fois inélastique par rapport aux prix et assez dynamique et dont les pays en voie de développement sont relativement de très gros fournisseurs ou, du moins, satisfont une forte proportion de l'accroissement de la demande. Le pétrole offre sans aucun doute l'exemple le plus marquant d'un marché ayant une structure de marché de ce genre, ce qui a permis aux pays en voie de développement producteurs d'exercer un quasi-monopole en agissant de concert pour obtenir des prix (y compris les taxes et les redevances) plus rémunérateurs.

86. A l'autre extrême se situent des minéraux (tels que le mica) qui risquent d'être remplacés dans leurs utilisations finales traditionnelles par des matières synthétiques ou d'autres produits de remplacement, ou que les techniques nouvelles conduisent à remplacer par d'autres matières. Le problème qui se pose en l'occurrence — comme pour le groupe correspondant de produits agricoles — est celui de savoir comment réduire suffisamment les coûts et améliorer la qualité des produits pour que les ressources naturelles demeurent compétitives vis-à-vis des produits qui pourraient les remplacer.

87. La plupart des produits minéraux occupent une position intermédiaire entre ces deux extrêmes. Si (comme le cuivre, le minerai de fer et le minerai de manganèse) ils sont produits en quantités substantielles à la fois par les pays développés et par les pays en voie de développement, il devrait en principe être possible aux pays exportateurs (développés et en voie de développement) d'obtenir des prix plus rémunérateurs en coordonnant étroitement leurs politiques destinées à modérer l'expansion générale de leurs capacités de production et d'exportation. Toutefois, à plus long terme, cette coordination s'avérerait inefficace si les prix étaient portés à des niveaux tels qu'il devienne rentable pour les pays développés importateurs d'accroître leur production intérieure et/ou d'utiliser des produits de remplacement meilleur marché. Il est probable que lorsque la tendance des prix est en baisse, comme on l'a observé pour les minerais de fer et de manganèse, les efforts déployés pour ramener les prix à un niveau antérieur plus rémunérateur seraient moins susceptibles d'aboutir à un accroissement de la production dans les pays importateurs ou de stimuler à long terme l'emploi de produits de remplacement.

88. Dans le cas des minéraux dont la production se situe exclusivement ou principalement dans les pays en

voie de développement — le principal exemple étant l'étain — les possibilités d'augmentation des prix sont limitées essentiellement par le fait que cette augmentation inciterait probablement les consommateurs à donner la préférence à des matières de remplacement pour la fabrication de produits finals déterminés ou à mettre au point de nouvelles techniques qui n'exigent pas l'emploi de ces produits finals. Les matières plastiques, en particulier, ont remplacé de nombreux métaux dans des produits finals très divers, tandis que des métaux comme l'étain entrent en concurrence, dans un certain nombre d'applications, avec d'autres métaux, notamment l'aluminium.

89. Dans le cas de certains minéraux (manganèse, nickel, cobalt et cuivre), il conviendrait de tenir compte, en envisageant la conclusion éventuelle d'accords internationaux visant à assurer un niveau de prix plus rémunérateur, de l'exploitation probable des ressources minérales des fonds marins situés au-delà des limites des juridictions nationales. L'accroissement substantiel de la capacité actuelle de production terrestre risquerait fort d'avoir des conséquences économiques préjudiciables pour les pays en voie de développement producteurs, à moins qu'une autorité centrale chargée du contrôle de la production des fonds marins ne prenne des mesures préventives adéquates⁴⁸.

90. Un autre élément dont il convient de tenir compte est que les mêmes gisements de minerais peuvent contenir à la fois de nombreux minéraux et que, par voie de conséquence, une expansion de la production répondant à une hausse du prix d'une matière minérale aura en général des répercussions sur l'offre — et partant sur les prix — de certains autres minéraux. De même, une hausse du prix d'un métal entraînera dans la plupart des cas un accroissement de l'offre de matériaux de récupération servant à la production secondaire de ce métal.

91. Ainsi, en raison des interactions complexes qui s'exercent sur les marchés de la plupart des minéraux et métaux, il faudrait procéder à des études de faisabilité minutieuses avant de considérer comme viable tel ou tel accord international envisagé de réglementation des exportations de certains minéraux ou de certains métaux. Néanmoins, il semblerait qu'il soit utile d'approfondir la possibilité d'élaborer des accords de cette nature dans le cas des minéraux dont la tendance générale des prix est en baisse.

1. INSTABILITÉ À COURT TERME DU MARCHÉ

92. Outre les problèmes concernant les moyens d'assurer, à moyen et à long terme, des prix plus rémunérateurs pour les minéraux et les métaux exportés par les pays en voie de développement, il se pose toujours celui de l'instabilité à court terme des prix de bon nombre de ces produits. Cette instabilité des prix est particulièrement

⁴⁸ Pour une analyse plus approfondie de cette question, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mise au point d'une politique des produits de base » (TD/113), p. 3 ci-dessus. Le problème est exposé en détail dans « Répercussions possibles sur les marchés mondiaux de l'exploitation des ressources minérales des fonds marins dans la zone située au-delà des limites de la juridiction nationale, compte tenu en particulier des problèmes des pays en voie de développement : aperçu préliminaire » (document A/AC.138/36).

aiguë dans le cas du tungstène, du cuivre et du plomb (voir tableau 2). La demande de ces métaux est sensible aux variations du niveau de la production industrielle, tandis que l'offre est elle aussi sujette à des variations très importantes et imprévisibles⁴⁹. La situation s'est trouvée aggravée dans le cas du cuivre par l'étroitesse du marché de la Bourse des métaux de Londres, dont le volume des ventes a tendance à déterminer le niveau des prix du cuivre dans la plupart des autres transactions portant sur ce produit.

93. Les fluctuations à court terme prononcées et imprévisibles des prix peuvent constituer un facteur important de détérioration de la situation concurrentielle de certains minéraux ou métaux. Il semble que cette observation s'applique au cuivre, puisque l'aluminium, son principal concurrent dans bon nombre d'utilisations finales, bénéficie d'une relative stabilité de prix. Les fluctuations de prix qui affectent les autres métaux non ferreux n'entraînent pas nécessairement à court terme le remplacement de ces métaux par d'autres produits ayant des prix plus stables, mais peuvent néanmoins encourager ce remplacement à plus long terme.

94. Il semblerait bon maintenant d'étudier de façon plus approfondie, au niveau intergouvernemental, la possibilité de conclure des accords de stabilisation des

marchés de ces métaux. Il paraîtrait utile, en particulier, de procéder à des études de faisabilité concernant la mise au point éventuelle de systèmes de stocks régulateurs. L'une des conditions nécessaires au succès du fonctionnement d'un stock régulateur, à savoir que le produit puisse être stocké à peu de frais, est remplie par tous les métaux considérés. Toutefois, il importe aussi de tenir compte d'autres conditions (par exemple l'inélasticité de la demande du métal et l'existence d'un marché réel et homogène pour des qualités bien définies)⁵⁰ et d'évaluer les coûts probables et les sources possibles de financement de systèmes de stabilisation de cette nature.

2. RÔLE DES ENTREPRISES MINIÈRES ÉTRANGÈRES

95. Compte tenu de l'importance des capitaux étrangers investis dans l'industrie extractive des pays en voie de développement, la politique des prix, dans son acception la plus large, devrait également être liée à la question générale du rôle joué par les entreprises minières et métallurgiques étrangères dans l'économie des pays en voie de développement. Pour parvenir à des accords mutuellement satisfaisants, il semblerait nécessaire de tenir compte des risques qui s'attachent à l'investissement étranger, ainsi que de la nécessité de faire progresser l'industrie extractive des pays en voie de développement en question afin qu'ils en tirent des avantages adéquats. Toutefois, l'étude des techniques qui permettraient d'y parvenir n'entre pas dans le cadre du présent rapport⁵¹.

⁴⁹ Pour un examen plus détaillé des facteurs auxquels est imputable l'instabilité à court terme des prix sur les marchés de ces métaux et d'autres métaux, voir l'étude du secrétariat de la CNUCED intitulée « Mise au point d'une politique internationale en matière de produits de base » (TD/8/Supp.1), *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. II, *Problèmes et politiques des produits de base* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.15), p. 9 à 28. Pour une analyse de la question de l'instabilité des prix du tungstène, voir également le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Action internationale à l'égard des produits visés par la résolution 16 (II) de la Conférence » (TD/113/Supp.1), p. 69 ci-dessous.

⁵⁰ Les conditions du fonctionnement d'un stock régulateur viable sont exposées de façon plus détaillée au chapitre II du document TD/8/Supp.1 (voir note 49 ci-dessus.)

⁵¹ Certaines de ces techniques (par exemple le partage des profits entre les entreprises étrangères et les pays hôtes) sont analysées dans « Exercice de la souveraineté permanente sur les ressources naturelles et utilisation pour leur exploitation de capitaux et de techniques d'origine étrangère » (A/8058), en particulier chap. IV.

CHAPITRE III

Problèmes spéciaux relatifs aux termes de l'échange

A. — Tendances des termes de l'échange des pays en voie de développement

96. Il a déjà été question au chapitre premier des problèmes que posent aux pays en voie de développement la dégradation ou la stagnation générale des prix de leurs exportations de produits primaires. Au cours de la dernière décennie, ces problèmes ont affecté un nombre considérable de pays en voie de développement, ainsi qu'en témoigne le fait que sur 87 pays en voie de développement pour lesquels on a calculé des séries de prix à l'exportation, il en est 41 dont les prix moyens à l'exportation étaient à peu près les mêmes en 1969-1970 que dix ans plus tôt, et 11 dont les prix avaient sensiblement baissé⁵².

97. En revanche, les prix des produits d'importation — notamment des biens d'équipement et autres articles manufacturés — achetés par les pays en voie de développement ont connu au cours des années 60 une progression régulière d'environ 1 % par an. En 1969-1970, les prix des importations de l'ensemble des pays en voie de développement étaient donc de 11 à 12 % plus élevés, en moyenne, qu'en 1959-1960. Vers la fin de 1971, la dévaluation du dollar s'est traduite par une augmentation équivalente du coût unitaire des importations en provenance des pays développés dont la monnaie avait été réévaluée par rapport au dollar.

98. La majorité des pays en voie de développement ont par conséquent souffert, au cours de la dernière décennie, d'une dégradation sensible de leurs termes de l'échange⁵³.

⁵² TD/138 et Supp.1/Corr.1 (voir note 2 ci-dessus).

⁵³ C'est-à-dire le rapport entre les indices pertinents des prix à l'exportation et des prix à l'importation.

Même si l'on ne tient pas compte des modifications récentes de la valeur des monnaies, les termes de l'échange s'étaient dégradés, entre 1959-1960 et 1969-1970, pour 49 des 87 pays pour lesquels on dispose des indices pertinents et, sur ce nombre, il en est 22 pour lesquels le taux moyen de dégradation avait dépassé 1,0 % par an ⁵⁴.

99. Dans le cas de la plupart des pays en voie de développement qui ont vu leurs prix à l'exportation fléchir au cours de la dernière décennie, les effets défavorables de ce fléchissement sur leurs recettes d'exportation ont été plus que compensés par l'augmentation du volume de leurs exportations. Néanmoins, la dégradation des termes de l'échange a représenté pour eux une perte économique réelle puisqu'elle s'est traduite par un transfert de ressources des pays en voie de développement vers les pays développés. Parmi les pays qui ont subi, en ce sens, la perte relative la plus importante, on en trouve beaucoup qui sont étroitement tributaires de produits de base « névralgiques », dont les prix ont connu une baisse notable au cours de la dernière décennie. En fait, l'augmentation du volume des exportations de produits primaires de ce groupe de pays est elle-même un aspect du transfert des gains de productivité des pays en voie de développement exportateurs aux pays développés importateurs ⁵⁵.

B. - Le problème de l'indexation

100. La dégradation générale des termes de l'échange des pays en voie de développement qui a été enregistrée au cours de la dernière décennie, et surtout leur nouvelle détérioration brutale survenue plus récemment, ont suscité un intérêt accru pour l'idée de lier éventuellement les prix des exportations de produits de base des pays en voie de développement à un indice des prix de leurs principales importations. Cette utilisation d'un indice des prix à l'importation approprié en vue de maintenir le pouvoir d'achat réel, sur les marchés mondiaux, d'une unité d'exportation est généralement connue sous le nom d'indexation.

101. Cette appellation recouvre une notion qui se prête à diverses interprétations. Selon la première — qui correspond sans doute à l'acception la plus simple — on considère qu'il s'agit d'établir un lien entre les prix des exportations de produits de base des pays en voie de développement destinées aux pays développés et ceux des importations des pays en voie de développement en provenance des pays développés. Une disposition fondée sur cette interprétation a été incorporée dans l'accord de 1971 entre l'Organisation des pays exportateurs de pétrole et les sociétés pétrolières internationales ⁵⁶.

⁵⁴ Voir note 52 ci-dessus.

⁵⁵ En dehors des problèmes liés à l'évolution à long terme des termes de l'échange, certains pays en voie de développement connaissent aussi des difficultés à court terme résultant d'une dégradation soudaine des termes de l'échange. Ces variations, dans la mesure où elles sont dues à des difficultés à court terme de la balance des paiements, peuvent être en grande partie neutralisées par des emprunts au FMI dans le cadre du système de financement compensatoire.

⁵⁶ Cet accord comprend la disposition suivante : « Chacune des compagnies procèdera à un ajustement en hausse de 2½ % des prix affichés, pour inflation, le 1^{er} juin et le 1^{er} janvier de chacune des années 1973 à 1975 » [traduction du secrétariat].

102. Une application plus générale de cette notion, s'étendant notamment aux prix des produits de base agricoles « névralgiques » exportés par les pays en voie de développement, soulèverait plusieurs problèmes difficiles. L'un d'eux tient au fait que la proportion d'importations en provenance de chaque pays développé varie considérablement selon les pays en voie de développement. Par suite, comme on peut s'attendre que les prix augmentent à des taux différents dans les divers pays développés, la hausse moyenne des prix à l'importation risque fort de présenter des différences importantes, sur une période donnée, selon les pays en voie de développement. Or, l'application de coefficients d'indexation différents pour chaque pays en voie de développement compliquerait considérablement tout arrangement qui viendrait à être adopté. On pourrait dans une certaine mesure surmonter cette difficulté en prenant comme base un indice des prix à l'exportation tenant compte de tous les produits vendus par les pays développés aux pays en voie de développement; ou, plus spécifiquement, l'indice des prix pourrait concerner les exportations à destination des pays en voie de développement qui sont étroitement tributaires des produits de base « névralgiques » considérés ⁵⁷.

103. Deuxièmement, l'indexation peut être conçue comme la liaison des prix des produits primaires aux prix des articles manufacturés dans la fabrication desquels entrent ces produits primaires. Pour prendre un exemple, on pourrait soutenir qu'il est souhaitable d'enrayer la baisse des prix du minerai de fer en prévoyant que ces prix seront liés à ceux de l'acier fini. Cette formule s'appliquerait essentiellement aux matières premières industrielles et exclurait la plupart des denrées alimentaires et produits pour boissons (qui ne sont pas sujets à une transformation très poussée).

104. Un problème se pose à cet égard du fait que les hausses de prix du produit final s'expliquent souvent par des augmentations intervenant tant au stade de la fabrication qu'à celui de la distribution. Des augmentations correspondantes du prix du produit primaire en cause ne refléteraient pas le jeu des forces sous-jacentes de l'offre et de la demande de ce produit sur le marché et risqueraient d'aboutir à une surproduction ⁵⁸. Ce problème ne présenterait sans doute pas beaucoup d'importance si une liaison de ce genre était destinée à enrayer un mouvement général de baisse des prix pour les ramener à un niveau antérieur plus rémunérateur. Par contre, si la tendance des prix était en hausse, il faudrait modifier le système d'indexation de manière que les ressources additionnelles aillent aux gouvernements des pays de production plutôt qu'aux producteurs individuels.

105. Selon une troisième interprétation de la notion d'indexation, les prix des produits primaires peuvent être liés aux variations de leur coût de production. C'est en fait l'idée qui sert de base au calcul des prix contractuels

⁵⁷ Une variante pourrait consister à utiliser un indice des prix se rapportant uniquement, parmi les produits exportés par les pays développés vers les pays en voie de développement, aux articles manufacturés.

⁵⁸ Dans certains cas, ce mode d'indexation risquerait aussi de favoriser le remplacement du produit intéressé par des produits de substitution au stade de la fabrication.

prévus par l'Accord du Commonwealth sur le sucre. L'un des principes de cet accord, qui a été conclu sous sa forme initiale en 1951, est que le prix contractuel doit être raisonnablement rémunérateur pour des producteurs efficaces⁵⁹. Lors de la dernière révision triennale de l'accord en décembre 1971, des augmentations notables du prix contractuel ont été annoncées⁶⁰. Ces augmentations sont basées essentiellement sur les données relatives aux coûts fournies par les pays membres exportateurs pour les années 1968 à 1970.

106. Bien que l'Accord du Commonwealth sur le sucre offre un important exemple de ce type d'indexation, il ne faut pas oublier qu'il a surtout été conclu pour offrir un marché garanti en Grande-Bretagne aux pays producteurs du Commonwealth, dont beaucoup ont des coûts de production relativement élevés. Si cette indexation sur les coûts était généralisée, il faudrait prévoir des dispositions en vue d'aider les pays producteurs dont les coûts sont élevés à affecter une partie de leurs ressources à d'autres activités.

107. Enfin, l'indexation peut se faire en fonction des variations de la valeur des monnaies. Comme on l'a indiqué plus haut⁶¹, la récente dévaluation du dollar a entraîné un accroissement sensible des prix moyens des importations des pays en voie de développement en provenance de l'ensemble des pays développés. La perte subie par les pays exportateurs de pétrole a déjà été neutralisée par l'accord conclu en janvier 1972 entre les principales sociétés pétrolières internationales et six pays producteurs du Moyen-Orient. Aux termes de cet accord, un relèvement immédiat des prix affichés a été décidé⁶² tandis que d'autres ajustements ultérieurs étaient prévus pour le reste de la période couverte par l'arrangement de commercialisation en vigueur, sur la base d'un indice exprimant la relation entre le dollar et d'autres monnaies importantes. D'autres pays exportateurs de pétrole qui ne sont pas parties à l'accord ci-dessus ont entrepris de relever dans une mesure correspondante leurs prix à l'exportation, soit unilatéralement soit au moyen d'accords bilatéraux avec les sociétés pétrolières internationales.

108. Bien que, comme on l'a dit plus haut, les pays producteurs de pétrole se trouvent particulièrement bien placés pour négocier du fait qu'ils détiennent un quasi-monopole de l'offre, le principe d'accords internationaux offrant aux pays en voie de développement exportateurs une certaine garantie contre la diminution de pouvoir d'achat résultant de la réévaluation des monnaies mérite

aussi, semble-t-il, de retenir l'attention dans une perspective plus large.

109. Toutefois, l'application d'une classe d'indexation — quelle que soit la formule adoptée — implique l'existence d'un contrôle efficace, d'une sorte ou d'une autre, sur le marché mondial des produits considérés. Ce contrôle peut être exercé soit par le biais d'accords internationaux sur les produits tenant compte tant des intérêts des producteurs que de ceux des consommateurs, soit au moyen d'accords entre les pays producteurs s'il y a lieu, soit, dans certains cas particuliers, par l'action concertée de sociétés multinationales. En l'absence de contrôle efficace du marché, il n'est pas possible d'appliquer un système d'indexation dans le cadre d'une politique internationale des produits de base.

110. En ce qui concerne les produits faisant l'objet d'accords internationaux de stabilisation, il y a lieu d'examiner si ces accords ne devraient pas, en règle générale, prévoir une révision — qui pourrait être annuelle — de leurs objectifs de prix, selon le système d'indexation qui sera jugé le plus approprié par les conseils de produits intéressés. Si les objectifs de prix sont exprimés en une seule monnaie, la clause de révision devra prendre en considération les effets qu'aurait un réaligement futur des monnaies sur les coûts d'importation des pays en voie de développement parties à l'Accord.

111. En ce qui concerne les produits qui ne font pas l'objet d'accords internationaux, on ne peut envisager de système d'indexation — en dehors du cas du pétrole, qui est un peu particulier — que si des dispositions fiscales internationales spécifiques sont adoptées en vue d'accroître le revenu net des pays en voie de développement par unité d'exportation. On a déjà indiqué que, dans le cas des denrées et boissons tropicales et dans celui des produits agricoles en concurrence avec ceux des pays développés, plusieurs formules peuvent être envisagées, notamment des taxes *ad valorem* à l'exportation, un remboursement partiel des charges fiscales perçues, des compensations financières correspondant à la différence entre un prix de référence convenu et les prix effectifs du marché mondial, etc. Si un système spécifique de ce genre était adopté, l'application d'une clause d'indexation analogue à celle qui a été suggérée plus haut pour les accords internationaux sur les produits serait possible.

112. Quant aux autres produits exportés par les pays en voie de développement qui ne sont couverts ni par des accords ni par des arrangements fiscaux, la possibilité d'appliquer un système d'indexation (sauf, là encore, dans le cas du pétrole) paraît beaucoup plus douteuse. Dans la mesure où ces produits comptent pour une part importante dans les recettes d'exportation de certains pays en voie de développement, des mesures propres à corriger les variations imprévues et défavorables des termes de l'échange devront être trouvées en dehors du cadre d'une politique internationale des produits de base, en faisant appel par exemple à un système de financement supplémentaire.

⁵⁹ En outre, depuis le début de 1965, le Royaume-Uni consent aux pays membres exportateurs les moins développés un versement spécial, en relation inverse avec le prix mondial.

⁶⁰ Le prix contractuel a été relevé de 15 %, passant de 43,5 livres à 50 livres par tonne.

⁶¹ Voir par. 97 ci-dessus.

⁶² Ce relèvement immédiat des prix, de 8,49 %, était destiné à compenser l'effet net du réaligement des monnaies sur les prix des importations des pays producteurs de pétrole intéressés.

CHAPITRE IV

Propositions relatives aux travaux futurs

113. Il est probable que l'évolution défavorable des termes de l'échange de beaucoup de pays en voie de développement demeurera un sérieux obstacle à la réalisation de leurs objectifs de développement économique si des mesures internationales concertées ne sont pas prises pour y remédier. Ces mesures devraient tendre notamment à améliorer les prix perçus par les pays en voie de développement pour leurs exportations, dans le cadre d'une action plus large, visant entre autres à faciliter l'accès aux marchés, à développer considérablement la recherche sur les produits concurrencés par des matières synthétiques et à accélérer la diversification.

114. En ce qui concerne les mesures plus particulièrement destinées à améliorer la tendance des prix et à assurer aux pays en voie de développement exportateurs un niveau de prix plus rémunérateur dans des limites jugées équitables par les consommateurs, ainsi qu'à réduire la trop grande instabilité à court terme des marchés, il apparaît souhaitable que la Conférence étudie, à sa troisième session, les principes directeurs qui devront régir la suite des travaux à accomplir dans ce domaine au sein du mécanisme permanent de la CNUCED. Les orientations à donner à ces travaux pourraient éventuellement être les suivantes :

a) Un degré de priorité plus élevé pourrait être attribué à la mise au point d'accords internationaux — ou d'ententes internationales — de stabilisation pour les produits qui continuent d'être caractérisés par une instabilité à court terme excessive ou par une stagnation ou une baisse persistante des prix et dans le cas desquels il n'existe pas à l'heure actuelle de tels accords.

b) Dans le cas des produits qui ne paraissent pas se prêter à la conclusion d'accords ou d'ententes de ce genre, mais qui accusent également une instabilité à court terme ou une stagnation ou dégradation à long terme des prix, on pourrait envisager d'entreprendre des études de faisabilité concernant les coûts et avantages de différentes formes de politiques fiscales internationales correctives susceptibles d'être appliquées de concert soit par les pays exportateurs soit par les pays importateurs.

c) Si un consensus se dégage sur l'opportunité d'une action internationale tendant à améliorer, de l'une ou l'autre des deux manières mentionnées ci-dessus, les prix des exportations de produits de base des pays en voie de développement, on pourrait aussi examiner s'il ne serait pas possible et souhaitable d'affecter au moins une partie de leurs recettes supplémentaires à un fonds international, qui serait utilisé à des fins de développement sous le contrôle des pays en voie de développement intéressés.

115. Parallèlement à l'étude des principes directeurs qui devront régir la suite des travaux concernant la politique des prix, il convient d'examiner comment on peut tirer le meilleur parti de l'organisation actuelle de la CNUCED en commissions pour atteindre les objectifs visés en matière de prix. Dans le cas des produits agricoles en concurrence avec les produits des pays développés, il semblerait souhaitable d'étudier la politique des prix dans le cadre de consultations intergouvernementales du genre de celles qui sont envisagées à propos de l'accès aux marchés ⁶³.

⁶³ Voir document TD/115, par. 25 à 29, p. 18 ci-dessus.

ACTION INTERNATIONALE À L'ÉGARD DES PRODUITS VISÉS PAR LA RÉOLUTION 16 (II) DE LA CONFÉRENCE

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

Le présent rapport expose dans les grandes lignes les mesures qui ont été prises en application de la résolution 16 (II) de la Conférence. Le secrétariat y évalue les résultats obtenus pour différents groupes de produits et tire quelques leçons de l'expérience.

Les produits agricoles, d'une part, les métaux et les produits minéraux, d'autre part, font l'objet de deux rapports publiés sous le même titre (TD/113/Supp.1/Add.1 et Supp.1/Add.2), qui passent brièvement en revue les problèmes rencontrés pour chaque produit ou groupe de produits, les mesures qui ont été prises depuis la deuxième session de la Conférence et celles qui pourraient être adoptées à l'avenir.

* Le présent rapport, en date du 22 février 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/113/Supp.1.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
I. RÉSUMÉ DES MESURES PRISES EN APPLICATION DE LA RÉOLUTION 16 (II) DE LA CONFÉRENCE	1-18	69
A. Cacao et sucre	3	69
B. Oléagineux et matières grasses, caoutchouc naturel, fibres dures et jute	4-8	70
C. Bananes, agrumes, coton, tungstène, thé et vin	9-13	71
D. Minerai de fer, minerai de manganèse, phosphates, mica, tabac, poivre et laque	14-16	71
E. Produits de la zone tempérée	17-18	72
II. ÉVALUATION ET CONCLUSIONS	19-35	72
A. Problèmes économiques et techniques	21-23	73
B. Mécanisme consultatif	24-29	73
C. Volonté politique de la part des gouvernements	30-35	74

Chapitre premier

Résumé des mesures prises en application de la résolution 16 (II) de la Conférence

1. La résolution 16 (II) de la Conférence se présente comme un programme d'action internationale face aux problèmes pressants que posaient alors une vingtaine de produits agricoles et minéraux dont l'exportation intéressait les pays en voie de développement¹. Selon les produits, ces problèmes tenaient essentiellement à l'instabilité des prix à court terme, au déséquilibre de structure entre l'offre et la demande, à la concurrence serrée des matières synthétiques ou à de lourdes barrières au

commerce. Vu la diversité et la complexité des questions en jeu, beaucoup de recommandations proposaient des mesures spécifiques pour chaque cas. La résolution devait les réunir en un programme général qui trace certaines lignes directrices, établit un ordre de priorité et fixe les modalités d'action. Sur le chapitre des produits *primaires*, elle constitue le premier exemple en date d'une approche concertée à l'échelle internationale en même temps qu'elle marque une étape importante vers l'élaboration d'une politique d'ensemble.

2. S'agissant d'évaluer les résultats obtenus au regard de cette résolution, pour la commodité de l'exposé, nous répartirons les produits visés en cinq catégories.

A. — CACAO ET SUCRE

3. Pour chacun de ces produits, il était recommandé qu'une conférence se réunisse en 1968 afin de conclure un

¹ Les produits nommément désignés dans la résolution représentaient en 1967 environ 40% de la valeur totale des exportations de produits primaires (non compris les combustibles) des pays en voie de développement.

accord international. En ce qui concerne le sucre, un nouvel accord, qui était déjà en bonne voie, avant la deuxième session de la Conférence, a été conclu en septembre 1968 et est entré en vigueur en janvier 1969. Le prix du sucre a marqué par la suite une hausse très sensible sur les marchés mondiaux, bien que certains pays gros consommateurs n'aient toujours pas accédé à l'accord. Quant au cacao, malgré de multiples consultations et des efforts opiniâtres depuis 1968, et alors que les travaux préparatoires avaient commencé bien avant, aucun accord international n'a été conclu jusqu'à présent, quoique d'importants progrès aient été accomplis dans cette voie. La nécessité d'un accord n'en demeure pas moins pressante, surtout si l'on considère le préjudice qu'un certain nombre de pays ont eu à subir du fait que rien n'a encore abouti.

B. — OLÉAGINEUX ET MATIÈRES GRASSES, CAOUTCHOUC NATUREL, FIBRES DURES ET JUTE

4. Dans la résolution, ces différents produits font chacun l'objet de propositions bien déterminées. Pour les oléagineux et les matières grasses, la Conférence recommande que le Secrétaire général de la CNUCED et le Directeur général de la FAO envisagent de créer, dans les plus courts délais possibles, et au plus tard à la fin de 1968, un comité consultatif intergouvernemental des graines oléagineuses et des matières grasses qui serait chargé de proposer des mesures à court terme et à long terme. La CNUCED et la FAO ont longuement discuté de l'application de cette recommandation, de même que leurs organes respectifs. Mais les gouvernements ne sont pas parvenus à se mettre d'accord sur la formation du comité en question, bien que le Groupe d'étude² FAO des graines oléagineuses et des matières grasses ait recommandé au début de 1970, lors d'une session spéciale, d'envisager un organe mixte FAO/CNUCED. A sa quarante-cinquième session, le Comité des produits de la FAO devait décider d'étendre le mandat du Groupe d'étude des graines oléagineuses et des matières grasses pour y inclure les tâches mentionnées dans la section C de la résolution. Le Groupe d'étude a donc mis en route un programme de travail élargi et constitué un sous-groupe des statistiques qui doit l'aider à évaluer la situation du marché à court terme et à formuler des recommandations quant à la politique à suivre. Il a poursuivi en outre l'examen des problèmes à long terme et des solutions à leur apporter en ce qui concerne les produits considérés. Mais il reste à s'entendre sur les mesures internationales qui seraient profitables aux pays en voie de développement exportateurs de graines oléagineuses³.

5. En ce qui concerne le caoutchouc naturel [section D de la résolution 16 (II)], la Conférence avait chargé le Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement de collaborer avec le Groupe international d'étude du caoutchouc pour hâter la mise en application

des mesures qui avaient été recommandées lors de la Réunion exploratoire de la CNUCED (décembre 1967)⁴. Des consultations à ce sujet ont eu lieu depuis lors tant au sein de la CNUCED que dans le cadre du GIEC⁵. De leur côté, les pays importateurs ont pris certaines mesures pour éliminer les droits de douane frappant le caoutchouc naturel brut, semi-transformé ou transformé. En outre, à la demande du Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement, une étude sur les travaux de recherche-développement concernant le caoutchouc naturel a été entreprise sous les auspices du GIEC en vue de déterminer les domaines où des recherches plus approfondies seraient nécessaires. Cependant, les décisions qui pouvaient être de quelque utilité pratique aux producteurs de caoutchouc naturel se sont généralement limitées à peu de choses; la part du caoutchouc naturel n'a cessé de diminuer dans le commerce total du caoutchouc et les cours ont accusé des fluctuations considérables suivant une tendance à la baisse.

6. Pour ce qui est des fibres dures, la Conférence avait prié le Secrétaire général de la CNUCED et le Directeur général de la FAO de suivre de près et d'apprécier l'application des arrangements non officiels visant, d'une part, le sisal et le henequen, d'autre part, le chanvre de manille — arrangements dont l'objet était de stabiliser les prix à des niveaux rémunérateurs et équitables, ainsi que d'étudier de nouvelles mesures orientées vers cet objectif, y compris la conclusion d'un accord officiel. Depuis 1968, les arrangements en question ont montré leurs limites comme instruments de stabilisation du marché. Certes, cette année-là, comme l'année suivante, l'arrangement relatif au sisal et au henequen a évité indiscutablement des pertes de recettes à certains pays exportateurs en voie de développement⁶, mais il a révélé sa faiblesse dans une situation de rapide accumulation de stocks quand, en 1970, les prix sont tombés au plus bas niveau depuis la fin de la guerre, aucun accord n'ayant pu se faire sur les contingents d'exportation, les prix minimaux et les prix différentiels à appliquer. Le nouvel arrangement pour 1971 ne prévoyait aucun prix minimal, et les cours sont tombés bien au-dessous des prix indicatifs, qui n'avaient pas été modifiés⁷. Quant au chanvre de manille, pour lequel l'arrangement ne prévoit qu'un prix indicatif, les cours du marché ont subi de larges fluctuations au-dessus du chiffre fixé.

7. Comme suite à la résolution 16 (II) [section E], le Secrétaire général de la CNUCED a fait établir un rapport concernant l'application de l'arrangement relatif au sisal et au henequen et la stratégie à suivre pour

⁴ Voir TD/39, par. 23 et 24.

⁵ Voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé: « Mesures internationales intéressant le caoutchouc » (TD/B/C.1/121) et le rapport du Groupe de travail d'experts du caoutchouc (TD/B/C.1/120).

⁶ Dans son évaluation pour 1968 et 1969, le Sous-Comité consultatif du Groupe d'étude FAO des fibres dures conclut que l'arrangement relatif au sisal et au henequen a permis de stabiliser largement les cours et de soutenir le marché du sisal à un niveau de prix qui n'aurait pu être atteint autrement dans les conditions de l'offre et de la demande qui régnaient alors.

⁷ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant les fibres dures, voir TD/113/Supp.1/Add.1, chap. V et TD/CONTR/2.

² Par décision de la Conférence de la FAO (novembre 1971), tous les groupes d'étude de la FAO s'appellent désormais groupes intergouvernementaux.

³ Pour plus de détails sur les mesures internationales, intéressant les oléagineux et les matières grasses, voir TD/113/Supp.1/Add.1, chap. VI, et Add.1 et la section relative aux graines oléagineuses d'origine tropicale dans le document TD/CONTR/2.

améliorer la position concurrentielle du sisal par des mesures internationales propres à assurer la stabilisation des prix et la diversification, ainsi que le renouvellement et l'amélioration des utilisations finales. Ce rapport⁸ sera distribué aux gouvernements intéressés avant la troisième session de la Conférence pour les aider dans l'examen des mesures correctives qu'il conviendrait d'appliquer.

8. Pour le jute [section F de la résolution 16 (II)], la Conférence estimait que l'arrangement devrait être renforcé et qu'une action internationale s'imposait pour stabiliser les cours; elle devait recommander que le Groupe d'étude FAO du jute, du kénaf et des fibres apparentées, examine d'urgence, en consultation avec le secrétariat de la CNUCED, la possibilité de créer un stock régulateur. En fait, si l'arrangement a bien été maintenu, les résultats n'ont pas été très satisfaisants depuis 1967/68. Ces dernières années, les prix ont connu un mouvement irrégulier de hausse et se sont élevés à certains moments bien au-dessus des niveaux indicatifs qui avaient été fixés par le Comité consultatif du Groupe d'étude. Quant à la création d'un stock régulateur, si diverses propositions ont été avancées et discutées au sein du Groupe d'étude, aucun accord n'a pu se faire jusqu'à présent sur cette question⁹.

C. — BANANES, AGRUMES, COTON, TUNGSTÈNE, THÉ ET VIN

9. Dans la partie de la résolution 16 (II) qui traite de ces produits (section G), la Conférence, reconnaissant qu'il importe de définir les problèmes qui se posent dans chaque cas particulier, de déterminer les méthodes à appliquer pour les résoudre et d'adopter d'un commun accord les correctifs appropriés, prie les différents groupes qui s'occupent des produits en question d'étudier, d'après ces indications, le cas qui les concerne en collaboration étroite avec le Secrétaire général de la CNUCED, et de communiquer les résultats de leurs travaux à la Commission des produits de base pour examen. Elle invite d'autre part le Secrétaire général de la CNUCED à organiser des consultations intergouvernementales en tenant compte des vues de chaque groupe et après avoir pris l'avis des gouvernements des pays membres intéressés.

10. On peut dire que cette partie de la résolution est restée lettre morte en ce sens que les organes intéressés n'ont procédé à aucun examen véritable des problèmes rencontrés ni des correctifs appropriés et n'ont donc eu aucun résultat à communiquer à la Commission des produits de base. Qui plus est, certains d'entre eux, à la lecture de la résolution 16 (II), ont jugé qu'ils constituaient déjà un cadre suffisant pour des consultations internationales et qu'il n'était pas nécessaire, ni même souhaitable, d'ajouter un nouvel élément au dispositif. Dans ces conditions, vu leur compétence en la matière, le Secrétaire général de la CNUCED ne pouvait organiser des consultations intergouvernementales sur les différents produits. Il est à noter, cependant, que des consultations ont eu

lieu régulièrement au sein des groupes et que, sur divers points, leur programme de travail répond *grosso modo* aux termes de la résolution. Ils ont été ainsi amenés, dans une mesure croissante, à formuler des recommandations de politique générale sur les produits dont ils s'occupent et, dans certains cas, à engager des négociations pour la conclusion d'arrangements non officiels destinés à stabiliser les marchés.

11. Depuis 1968, les organes spécialisés étudient les grands problèmes du commerce mondial des bananes et des agrumes et les solutions qui pourraient leur être apportées à l'échelle internationale. Ils ont formulé à ce sujet un certain nombre de recommandations, mais il n'a pas été possible jusqu'à présent de s'entendre sur des mesures de caractère obligatoire¹⁰.

12. En ce qui concerne le coton, l'organisme intéressé étudie la situation depuis une vingtaine d'années pour essayer de trouver une ligne d'action. Sur le plan international, l'effort le plus tangible qui a été fait pour améliorer la position concurrentielle de ce produit se résume aux activités de recherche et de promotion de l'Institut international du coton, organisation financée par les pays producteurs, qui avait été créé sous les auspices du Comité consultatif international du coton. Dans le cas du tungstène, dont les prix sont sujets à de larges fluctuations, le Comité spécial de la CNUCED n'a étudié que superficiellement, depuis la deuxième session de la Conférence, la nécessité et la possibilité d'une action internationale pour stabiliser le marché. Toutefois, à sa session de 1970, le Groupe de travail du Comité a estimé que ses propres activités et celles de ce dernier étaient une façon pratique d'envisager les travaux prévus dans la résolution 16 (II).

13. Pour ce qui est du thé, le Comité consultatif de la FAO a discuté de la question en s'inspirant des grandes lignes de la résolution. Ses discussions ont abouti à la négociation d'un système officiel de contingentement des exportations pour 1970 et 1971/72 en vue d'assurer des prix rémunérateurs aux pays producteurs. Le Comité a d'autre part examiné les principes d'un accord officiel, et deux conciliateurs — l'un de la FAO, l'autre de la CNUCED — se sont entremis auprès des pays exportateurs pour faciliter un consensus sur ces principes. Quant au vin, le Groupe d'étude des produits vitivinicoles de la FAO, constitué en 1968, a étudié des voies d'approche possibles au regard des problèmes qui touchent les produits vitivinicoles, et il a convenu d'un programme d'action qui prévoit essentiellement une assistance technique pour la production et la commercialisation du vin¹¹.

D. — MINÉRAI DE FER, MINÉRAI DE MANGANÈSE, PHOSPHATES, MICA, TABAC, POIVRE ET LAQUE

14. Pour ces produits, qui ne relèvent pas de groupes d'étude spéciaux, les termes de la résolution 16 (II) sont les mêmes: définir les problèmes, déterminer les méthodes à appliquer pour les résoudre, adopter d'un commun

⁸ Note du secrétariat de la CNUCED, « Evaluation de l'arrangement non officiel de stabilisation sur le sisal et le henequen » (TD/B/C.1/122).

⁹ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant le jute, voir TD/113/Supp.1/Add.1, chap. VI et TD/CONTR/2.

¹⁰ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant les bananes et les agrumes, voir TD/113/Supp.1/Add.1, chap. I et II, et TD/CONTR/2.

¹¹ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant le thé et le vin, voir TD/113/Supp.1/Add.1, chap. XIV et XVII.

accord les correctifs appropriés. Le Secrétaire général de la CNUCED, qui avait été prié, en vertu de cette même résolution, de faire les études qui convenaient et d'organiser les consultations intergouvernementales qu'il jugerait nécessaires, après avoir pris l'avis des gouvernements des Etats Membres intéressés, a convoqué en 1970 la Réunion spéciale sur le minerai de fer et organisé en 1972 des consultations sur les phosphates¹². Une nouvelle réunion intergouvernementale sur le minerai de fer et des consultations sur le minerai de manganèse sont prévues en février 1972. Par ailleurs, les organes de la CNUCED et de la FAO se sont penchés sur le tabac et le poivre, et le Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement sur la laque et le mica.

15. Aucune mesure internationale réunissant pays producteurs et pays consommateurs n'a été prise face aux problèmes posés par ces produits. Pour le minerai de fer, les discussions n'ont pu aboutir à un accord général sur la nature des principaux problèmes qui appellent des correctifs. En ce qui concerne les phosphates, si un consensus a pu s'établir sur les problèmes en jeu, il reste que la formulation et l'application des mesures qui pourraient convenir exigent qu'un plus grand nombre de pays que ceux qui étaient représentés aux consultations de janvier 1972 se mettent d'accord sur les questions qui n'ont pas été suffisamment débattues à cette occasion.

16. Les organes de la FAO ont étudié attentivement la question de la création de groupes d'étude du tabac et du poivre, mais les gouvernements ne sont pas parvenus à s'entendre à ce sujet¹³. Par ailleurs, le Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement a décidé, lors de sa troisième session (1969), d'ajouter le mica à la liste des produits sur lesquels porterait l'étude circonstanciée sur la recherche et le développement qui devait être entreprise par le secrétariat de la CNUCED. Pour la laque, le Groupe a recommandé que les pays exportateurs envisagent de coordonner leurs activités dans les domaines de la production, de la commercialisation, de la recherche et de la promotion et que les organisations financières internationales étudient sérieusement la possibilité de fournir une assistance technique et financière pour un projet de recherche-développement destiné à renouveler et à améliorer les utilisations finales¹⁴.

E. — PRODUITS DE LA ZONE TEMPÉRÉE

17. Pour ce qui a trait aux produits de la zone tempérée qui ne sont pas mentionnés expressément dans la résolution, le Secrétaire général de la CNUCED avait été prié de continuer à échanger des renseignements avec la FAO, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et d'autres institutions internationales en vue d'une évaluation complète et continue des problèmes qui

se poseraient et des mesures qui devraient être prises pour les résoudre. Le fait important à noter ici, encore que les pays en voie de développement n'en aient retiré qu'un profit très relatif, est l'entrée en vigueur, en 1971, de la deuxième Convention relative à l'aide alimentaire, aux termes de laquelle ces pays doivent recevoir des livraisons de céréales à titre d'assistance. D'autre part, la Convention relative au commerce du blé qui, comme la précédente, fait partie de l'Accord international sur le blé de 1971, prévoit une coopération et des consultations internationales à défaut d'un contrôle des prix, avec les droits et obligations qui y seraient attachés. Pour la viande, le riz et les céréales, des consultations se sont déroulées au sein des organes chargés d'étudier les problèmes que posent ces produits, et, dans certains cas, des solutions ont été envisagées. Cependant, l'action est restée limitée si l'on considère les difficultés auxquelles se heurtent les pays en voie de développement exportateurs¹⁵.

18. En réponse à la demande expresse qui avait été adressée au Secrétaire général de la CNUCED au sujet des produits de la zone tempérée, deux rapports¹⁶ ont été soumis à la Commission des produits de base. Le premier analyse les tendances à long terme pour cette catégorie de produits et propose un partage des marchés comme solution possible aux problèmes fondamentaux du commerce international. Le second passe en revue les tendances du marché de certains de ces produits dans les principaux pays développés et en souligne les causes essentielles.

Chapitre II

Evaluation et conclusions

19. De l'exposé qui précède, il ressort qu'il n'a généralement pas été possible d'atteindre les objectifs fixés dans la résolution 16 (II). Il n'a pas été possible non plus — sauf dans le cas du sucre — de se conformer aux dates limites stipulées dans cette résolution, en particulier pour ce qui est de la recommandation (section G, par. 5) que les études devraient être faites et les consultations avoir lieu simultanément pour un grand nombre de produits de base énumérés, et qu'elles devraient avoir pour but d'aboutir à des résultats pratiques avant la fin de 1969. Bien que chaque produit de base ait isolément fait l'objet de consultations intensives, il est évident que l'on n'est pas parvenu jusqu'ici à mettre pleinement en œuvre la résolution 16 (II), ni à aboutir à des résultats pratiques.

20. De l'expérience acquise grâce aux efforts visant à appliquer cette résolution, on peut tirer plusieurs conclusions. Pour la commodité de l'examen, ces conclusions peuvent être groupées en trois catégories: a) celles qui se

¹² Voir le rapport de la Réunion spéciale sur le minerai de fer (TD/B/C.1/75-TD/B/C.1/IRON ORE/1) et le rapport des consultations sur les phosphates (TD/B/C.1/123-TD/B/C.1/PHOS/CONS/1).

¹³ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant le tabac et le poivre, voir TD/113/Suppl.1/Add.1, chap. IX et XV.

¹⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 3A* (TD/B/C.1/72/Rev.1-TD/B/C.1/SYN/134/Rev.1), par. 39, 40 et 43.

¹⁵ Pour plus de détails sur les mesures internationales intéressant la viande, le riz et le blé, voir TD/113/Suppl.1/Add.1, chap. VII, X et XVI et (pour le riz) TD/CONTR/2.

¹⁶ « Etude sur certains produits de la zone tempérée: partage des marchés » (TD/B/C.1/93) et « Tendances des marchés de certains produits de la zone tempérée dans cinq régions importatrices » (TD/B/C.1/108).

rapportent à des problèmes économiques et techniques; b) celles qui intéressent le mécanisme consultatif, y compris les procédures d'application et d'examen d'un programme d'action concernant les produits de base; et c) celles qui concernent la volonté politique des gouvernements de prendre des mesures correctives. Cette classification permet en outre de discerner plus clairement le sens dans lequel on pourrait judicieusement orienter les politiques afin d'atteindre les objectifs d'une stratégie globale visant à améliorer les conditions du commerce des produits de base présentant un intérêt pour les pays en voie de développement.

A. — PROBLÈMES ÉCONOMIQUES ET TECHNIQUES

21. A cause des problèmes inhérents à de nombreux produits de base, il est souvent impossible de prendre rapidement des mesures correctives sur le plan international¹⁷. Les marchés des différents produits de base varient considérablement de par leur structure. Certains d'entre eux sont d'une extrême complexité, par exemple le marché des matières grasses et des oléagineux, qui porte sur un groupe de produits qui se font mutuellement concurrence et qui sont facilement interchangeables, ainsi que sur des matières synthétiques. De ce fait, avant que l'on puisse convenir de mesures internationales viables et pratiques qui tiendraient compte des particularités des différents marchés, il faut tout d'abord étudier divers problèmes délicats d'ordre économique et technique et, dans certains cas, d'ordre financier. Ces études exigent une analyse très approfondie du fonctionnement des marchés et un examen minutieux des conséquences que pourraient avoir les différentes politiques possibles. Les lacunes qui subsistent dans les connaissances actuelles et les imperfections des statistiques disponibles font que des études aussi systématiques ne progressent souvent que lentement et prennent beaucoup de temps.

22. L'expérience prouve également que, même après des études intensives et de longs travaux préparatoires en vue de la conclusion d'accords internationaux, il faut beaucoup de temps pour résoudre certains problèmes de nature technique et économique, notamment, qui se posent au moment de la négociation d'un accord. Les retards sont souvent imputables à une certaine volonté de résoudre, bien avant la conclusion d'un accord, non seulement tous les problèmes fondamentaux déjà connus, mais aussi ceux qui pourraient se poser par la suite. Les consultations successives prolongées sur le cacao, au cours desquelles un temps considérable a été consacré à des questions techniques très détaillées, illustrent particulièrement bien ce point.

23. Il semblerait donc nécessaire, quand on fixe des dates limites en ce qui concerne l'action internationale, de tenir pleinement compte du temps qu'exige la résolution des problèmes économiques et techniques sous-jacents. La question se pose également de savoir s'il est indispensable, avant la conclusion d'accords internatio-

naux sur les produits de base ou l'adoption d'autres mesures internationales, d'étudier tous les problèmes qui pourraient se poser par la suite, ou s'il ne serait pas préférable d'en remettre l'examen à un stade ultérieur, plus opérationnel, et profiter ainsi de l'expérience acquise.

B. — MÉCANISME CONSULTATIF

24. En ce qui concerne le mécanisme consultatif, l'expérience acquise lors des efforts visant à mettre en œuvre la résolution 16 (II) permet d'aboutir à plusieurs conclusions importantes.

25. En premier lieu, il semblerait que le mécanisme existant en matière de consultations portant séparément sur divers produits de base, tant à la CNUCED que dans les organes spécialisés qui s'occupent de ces produits, ne permette que partiellement d'aboutir à des résultats pratiques comme ceux qui sont envisagés dans la résolution. D'une manière générale, le cadre institutionnel est de nature telle qu'il tend à favoriser les discussions plutôt que la négociation d'engagements impératifs impliquant l'adoption de mesures correctives. En général, le mécanisme institutionnel actuel est utile en ceci que les organes spécialisés offrent une tribune pour l'étude et la discussion des problèmes que posent les produits de base relevant de leur compétence; il permet également d'échanger des renseignements sur les marchés, de comparer les politiques, d'aboutir à des accords sur des conclusions générales et des recommandations à soumettre aux gouvernements et, dans certains cas, de mettre au point des accords officiels de stabilisation des prix. Mais il n'existe habituellement pas de procédure permettant de mettre en œuvre les recommandations ou d'appliquer les arrangements. D'après l'expérience acquise, il semblerait que, si ces discussions qui se déroulent au sein des organes spécialisés sont importantes puisqu'elles permettent aux gouvernements de rapprocher leurs points de vue quant aux lignes d'action appropriées tout en les décourageant de prendre des mesures pouvant avoir des effets négatifs, on ne saurait s'attendre qu'elles puissent, à elles seules, conduire à l'adoption de correctifs définis d'un commun accord et visant à améliorer les conditions du commerce de produits de base déterminés. L'adoption de correctifs de ce type appelle une volonté politique de la part des gouvernements (voir paragraphes 30 à 35 ci-dessous).

26. En deuxième lieu, il semblerait que la plupart des produits « névralgiques » exigent qu'un accord général intervienne d'urgence entre les pays producteurs et les pays consommateurs touchant une stratégie à plus long terme qui permettrait d'aborder les problèmes fondamentaux que pose un produit particulier, et sur une série de mesures, applicables dans les plus brefs délais, qui s'inscriraient dans le cadre général de cette stratégie. Les principaux éléments d'une stratégie à long terme varieraient d'un produit à l'autre, compte tenu de la diversité des problèmes et des caractéristiques structurelles des marchés. C'est ainsi qu'une politique à plus long terme pourrait tendre à faciliter l'accès aux marchés (notamment pour les produits agricoles qui se font mutuellement concurrence), la diversification (pour les fibres dures, par exemple) ou l'application d'un pro-

¹⁷ Certains des problèmes complexes qui se posent dans ce domaine et diverses méthodes qui permettraient peut-être de les résoudre sont examinés dans les différentes sections des documents TD/113/Supp.1/Add.1 et Supp.1/Add.2 et dans d'autres rapports présentés à la Conférence.

gramme beaucoup plus vaste de recherche et de développement (en particulier, pour les matières premières agricoles).

27. Pour qu'une telle stratégie soit judicieuse et efficace, l'accord doit intervenir non seulement sur les priorités, mais sur un groupe de mesures intéressant spécifiquement divers problèmes à long terme, ainsi que des problèmes plus immédiats, tels que les fluctuations à court terme des prix. En outre, il importe de s'entendre sur des procédures qui permettraient d'appliquer ces mesures, y compris, s'il y a lieu, un appui financier des pays producteurs et des pays consommateurs, ainsi que d'institutions financières internationales.

28. Les groupes spécialisés qui s'occupent de certains produits de base, quand ils existent, pourraient être chargés d'élaborer une politique internationale et un programme d'action de cette nature pour chacun des produits, et d'en examiner l'efficacité. Dans des cas particuliers, on pourrait élargir la portée des activités de ces groupes, et leur attribuer ainsi la responsabilité de formuler et de mettre effectivement en œuvre une stratégie concernant les produits qui relèvent de leur compétence. Il est souhaitable que des programmes de cette nature soient élaborés en coopération étroite avec les institutions internationales intéressées, en particulier avec les institutions financières internationales et régionales. Il convient de noter à cet égard que, si des organes internationaux spécialisés s'occupent de tous les produits agricoles importants faisant l'objet d'échanges mondiaux, il n'en va pas de même pour les minerais et les métaux, puisque des organes de ce type n'existent que pour l'étain, le plomb, le zinc et le tungstène.

29. En troisième lieu, l'expérience récente montre la fragilité de certaines tentatives visant à appliquer des mesures correctives aux problèmes posés par les produits de base en s'en tenant exclusivement, ou presque, à une méthode d'approche par produit. Il semblerait plus judicieux, quand le commerce de plusieurs produits de base se heurte à des difficultés identiques ou de même nature, d'envisager certains types de correctifs dans un cadre plus large incluant plusieurs produits de base à la fois. La question de l'accès aux marchés, qui constitue un problème essentiel pour une vaste gamme de produits, illustre parfaitement cette nécessité de recourir à une méthode d'approche moins limitative¹⁸. Il est probable que l'on pourrait plus aisément améliorer l'accès aux marchés si ce problème était examiné en même temps et dans un cadre unique pour une vaste gamme de produits de base. Dans un tel cadre, il serait possible de tenir compte des différences inhérentes au commerce des divers produits et aux politiques des pays en voie de développement intéressés, et l'on pourrait ainsi s'entendre sur des mesures nationales visant à favoriser au maximum l'expansion des échanges des pays en voie de développement et à faciliter les ajustements qui pourraient s'avérer nécessaires dans les pays développés. On pourrait recourir à une méthode analogue, portant sur plusieurs produits à la fois, pour élaborer les programmes de recherche et de

développement concernant les produits naturels qui subissent la concurrence de produits synthétiques, et pour mobiliser l'assistance internationale financière et technique qui permettrait d'appliquer des programmes de cette nature; la même méthode devrait permettre un examen judicieux de la question des préférences spéciales que des pays développés accordent actuellement à divers pays en voie de développement.

C. — VOLONTÉ POLITIQUE DE LA PART DES GOUVERNEMENTS

30. Si un mécanisme consultatif approprié est un élément essentiel, l'efficacité des mesures correctives internationales dépend en dernière analyse de la volonté politique des gouvernements intéressés et de leurs décisions. Toutes les fois qu'une volonté politique est apparue, comme ce fut le cas pour le sucre, un accord a été possible et des avantages importants ont pu être obtenus. Mais l'expérience de ces dernières années en matière de consultation sur les produits ne permet pas de penser que les gouvernements aient manifesté une volonté politique suffisante pour permettre une action internationale concrète au sujet de produits de base déterminés.

31. En outre, des consultations qui ont porté sur certains des produits mentionnés dans la résolution 16 (II) n'ont pas jusqu'ici abouti à un accord général quant à la nature et à la portée des problèmes qui appellent des mesures correctives internationales, la raison principale étant, dans le cas de divers produits, que les pays développés n'ont pas considéré comme des problèmes généraux, justifiant une action de la part de la communauté internationale, des conditions du marché dont les incidences nuisibles sur les intérêts des pays en voie de développement avaient pourtant été largement reconnues.

32. Il semblerait que l'importance nouvelle accordée à la politique du commerce des produits de base à la suite de la première session de la Conférence, n'ait pas, d'une façon générale, trouvé son équivalent lors des consultations ayant porté sur chacun des produits. Chaque pays continue à évaluer les mesures de correction dans un contexte uniquement commercial et non comme un effort commun s'insérant dans une stratégie globale ayant pour but de contribuer au progrès des pays en voie de développement.

33. Au même titre, les pays en voie de développement devraient faire montre d'une volonté politique suffisante pour aboutir à des résultats pratiques. Même dans le cas des produits qui sont exportés exclusivement par des pays en voie de développement et qui échappent à la concurrence des matières synthétiques et des produits de remplacement, il n'a généralement pas été possible, du fait d'intérêts nationaux divergents, notamment en ce qui concerne la répartition des contingents d'exportation, d'entreprendre une action efficace visant à améliorer les prix et les revenus au moyen d'un effort de coopération visant à limiter le taux d'expansion des approvisionnements exportables. La solution équitable des conflits de ce genre exige une puissante volonté politique de la part de tous les pays exportateurs en voie de développement.

34. En résumé, il semblerait que, pour atteindre les objectifs généraux que l'on s'est accordé à assigner à la

¹⁸ Pour un examen détaillé des problèmes que pose l'amélioration de l'accès aux marchés, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Accès aux marchés » (TD/115), p. 13 ci-dessus.

politique internationale en matière de produits de base — c'est-à-dire améliorer le taux d'augmentation à long terme des revenus que les pays en voie de développement tirent de leurs exportations de produits de base et réduire les fluctuations à court terme de ces revenus sans perdre de vue les intérêts des consommateurs dans les pays importateurs — il soit indispensable que la communauté internationale et les gouvernements les plus directement intéressés à certains produits « névralgiques » accordent à ces objectifs un ordre de priorité beaucoup plus élevé, soient disposés à aller au-delà des recommandations et des conclusions dépourvues, ou presque, d'effets pratiques, et acceptent de négocier et de conclure des accords, soit produit par produit, soit par groupes de produits, sur divers aspects qui appellent des mesures correctives, notamment la stabilisation des prix, l'accès aux marchés, la recherche et le développement et la diversification. Il

serait également utile de fixer d'un commun accord des dates limites pour l'obtention de résultats pratiques, ces dates devant évidemment être déterminées de façon réaliste.

35. Une stratégie plus vigoureuse en matière de produits de base exigerait que les pays développés importateurs adoptent une attitude beaucoup plus positive à l'égard des négociations et des accords allant dans le sens défini précédemment, et que les pays exportateurs en voie de développement fassent de nouveaux efforts pour aboutir entre eux à un accord général qui leur soit mutuellement acceptable sur les grands problèmes qui se posent dans ce domaine. De tels efforts pourraient recevoir un appui du mécanisme consultatif permanent qui existe déjà et qui pourrait être renforcé, selon les besoins, à la lumière de ces objectifs et compte tenu de l'expérience acquise à ce jour.

EXPLOITATION DES RESSOURCES MINÉRALES DE LA ZONE DU FOND DES MERS ET DES OCÉANS SITUÉE AU-DELÀ DES LIMITES DE LA JURIDICTION NATIONALE

QUESTIONS DE POLITIQUE INTERNATIONALE DES PRODUITS DE BASE

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

La question de l'exploitation des minéraux se trouvant au fond des mers et des océans s'est posée pour la première fois à la CNUCED comme suite de la résolution 2750 A (XXV) que l'Assemblée générale a adoptée le 17 décembre 1970, et dans laquelle elle demandait au Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies de coopérer avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (et d'autres organismes compétents) en vue:

« a) D'identifier les problèmes résultant de l'exploitation de certains minéraux dans la zone située au-delà des limites de la juridiction nationale et d'examiner les répercussions qu'ils auront sur le bien-être économique des pays en voie de développement, en particulier sur les prix des minéraux exportés sur le marché mondial;

« b) D'étudier ces problèmes en fonction de l'importance de l'exploitation possible du fond des mers, compte tenu de la demande mondiale de matières premières et de l'évolution des coûts et des prix;

« c) De proposer des solutions valables pour résoudre ces problèmes. »

Le secrétariat de la CNUCED a rendu compte à la Commission des produits de base, à sa sixième session, de sa collaboration avec le Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'ONU à l'établissement des études demandées par l'Assemblée générale dans sa résolution 2750 A (XXV) ¹. Au cours du débat que la Commission a consacré à cette question à sa sixième session, les représentants des pays en voie de développement ont déclaré qu'ils attachaient beaucoup d'importance à la question sur laquelle portait la partie A de la résolution 2750 (XXV) de l'Assemblée générale, que la coopération envisagée dans cette résolution était à considérer comme celle de la CNUCED à l'échelon intergouvernemental aussi bien qu'à celui du secrétariat, qu'il fallait prendre des dispositions pour que la Commission des produits de base soit informée de façon continue des faits nouveaux dans ce domaine et les examine, et que la troisième session de la Conférence devrait fournir l'occasion d'un examen de la question ². Des opinions analogues ont été exprimées à la onzième session du Conseil du commerce et du développement ³.

En conséquence, le secrétariat a établi le présent rapport dans lequel sont présentés brièvement, sur la base des renseignements jusqu'à présent disponibles à ce sujet, les principaux problèmes de politique internationale liés à l'exploitation éventuelle des minéraux de la zone du fond des mers située au-delà des limites de la juridiction nationale.

* Le texte de ce rapport en date du 7 mars 1972 a été distribué à la Conférence sous la cote TD/113/Supp.4. Des extraits d'une version préliminaire figuraient dans « Répercussions possibles sur les marchés mondiaux de l'exploitation des ressources minérales des fonds marins dans la zone située au-delà des limites de la juridiction nationale, compte tenu en particulier des problèmes des pays en voie de développement. Aperçu préliminaire: rapport du Secrétaire général » (A/AC.138/36), présenté au Comité des utilisations pacifiques du fond des mers et des océans au-delà des limites de la juridiction nationale.

¹ Voir la note du secrétariat de la CNUCED intitulée « Décisions récentes du Conseil du commerce et du développement et de l'Assemblée générale » (TD/B/C.1/115), par. 8 à 12.

² Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 4* (TD/B/370-TD/B/C.1/119), par. 234 à 236.

³ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15* (A/8415/Rev.1), troisième partie, par. 152 et 153.

Introduction

1. L'exploitation éventuelle des ressources minérales de la zone du fond des mers et des océans, ainsi que de leur sous-sol, au-delà des limites de la juridiction nationale⁴ soulève des problèmes nouveaux d'une grande complexité. Pour la première fois, des ressources internationales dont l'Assemblée générale a reconnu dans sa résolution 2750 A (XXV) du 17 décembre 1970 qu'elles constituent « le patrimoine commun de l'humanité » peuvent être exploitées par la communauté internationale « au profit de l'humanité tout entière, compte tenu des intérêts et des besoins particuliers des pays en voie de développement ». Dans la même résolution, l'Assemblée générale a également affirmé que la mise en valeur de ces ressources devait être entreprise « de manière à favoriser un sain développement de l'économie mondiale et une croissance équilibrée du commerce international et à réduire au minimum toutes conséquences économiques défavorables des fluctuations de prix des matières premières résultant de ces activités ». Dans ces conditions, c'est à la communauté internationale elle-même de décider des conditions qui devront régir toute exploitation des ressources minérales du fond des mers⁵.

2. Les notes qui suivent ont pour but de jeter quelque lumière sur la nature des conséquences économiques que peut avoir, en particulier sur les marchés mondiaux, l'exploitation des minéraux du fond des mers, ainsi que sur le type de mesures à envisager pour prévenir, pallier ou réduire à un minimum toute incidence défavorable de cette production sur les pays en voie de développement qui fournissent traditionnellement les minéraux en question en exploitant des gisements terrestres.

3. Les minéraux du fond des mers qui, d'après ce que l'on sait actuellement, sont le plus susceptibles d'être exploités commercialement dans un avenir prévisible, sont les nodules manganifères contenant du cuivre, du cobalt, du manganèse et du nickel et, de façon moins immédiate, le pétrole et le gaz naturel⁶. On a déjà procédé, à titre expérimental, à l'extraction de nodules manganifères et un groupe financier aurait l'intention de commencer à exploiter d'ici quelques années certains gisements situés dans l'océan Pacifique⁷. Les réserves de nodules manganifères du fond des mers semblent vastes et, d'après les estimations, elles augmenteraient à un taux supérieur à la consommation annuelle des métaux qui entrent dans leur

composition⁸. Les divers métaux contenus dans les nodules manganifères s'y trouvent dans des proportions qui ne correspondent pas à celles des besoins mondiaux actuels, telles qu'elles ressortent de la structure de la production mondiale en 1968; c'est ce que montrent les chiffres ci-après:

	Métaux contenus dans les nodules du fond des mers	Structure de la production mondiale
	En pourcentage	
Manganèse	90,0	56
Cuivre	4,5	40
Nickel	4,6	4
Cobalt	0,9	0,15
	100,0	100,0

Les pays en voie de développement fournissent actuellement le gros du minerai de manganèse, du cobalt et du cuivre écoulés sur les marchés internationaux, mais une petite fraction seulement de la quantité de nickel vendue sur ces marchés.

4. Lorsque l'on examine les répercussions possibles de l'exploitation des minéraux du fond des mers, il faut tenir compte de la découverte éventuelle de nouveaux gisements sous-marins importants et penser aussi aux progrès techniques qui pourront survenir dans les méthodes d'extraction minière sous-marine. On ne doit donc pas exclure non plus la possibilité que l'exploitation se fasse à plus grande échelle et porte sur un plus grand nombre de minéraux que l'on ne le prévoit actuellement.

I. — Conséquences d'ordre général

5. Etant donné que le fond des mers constituerait une source entièrement nouvelle d'approvisionnement en tel ou tel produit minéral et que l'on peut raisonnablement penser que l'exploitation ne serait entreprise que si elle pouvait soutenir la concurrence avec celle des gisements terrestres, l'exploitation des ressources minérales du fond des mers tendrait à faire baisser les cours des minéraux considérés. L'ampleur des répercussions sur l'offre et les prix dépendrait évidemment des qualités techniques des minéraux sous-marins, des conditions particulières dans lesquelles l'exploitation sous-marine est assurée (importance des nouvelles quantités extraites par rapport à la production des mines terrestres, coût de l'exploitation et de la commercialisation et taux d'imposition), ainsi que de la situation de l'offre et de la demande, et notamment de la façon dont les prix réagissent à un accroissement donné de l'offre. Si le prix du minéral considéré manifestait au préalable une tendance à la hausse, l'exploitation des fonds marins aurait pour effet de freiner ou d'arrêter, ou même de renverser cette tendance; si, au contraire, les cours étaient stables ou en baisse, cette exploitation entraînerait une baisse ou accentuerait la baisse existante. De façon générale donc, bien qu'il soit impossible d'avancer des chiffres — parce que l'on ne dispose pas de renseignements précis sur les conditions d'exploitation des fonds marins et qu'il est toujours difficile d'évaluer

⁴ Pour plus de commodité, cette zone sera, dans la suite du rapport, désignée par l'expression « le fond des mers ». Il n'y a pas encore d'accord international définitif sur la délimitation exacte de la zone située au-delà des limites de la juridiction nationale.

⁵ L'établissement d'un régime international équitable, assorti d'un mécanisme international, applicable à l'utilisation pacifique du fond des mers et de ses ressources, est envisagé dans la résolution 2750 C (XXV) de l'Assemblée générale. Le Comité des utilisations pacifiques du fond des mers et des océans au-delà des limites de la juridiction nationale s'occupe actuellement de l'élaboration d'un tel régime international, et ses discussions devraient aboutir à la conclusion d'un accord lors d'une conférence sur le droit de la mer qui est prévue pour 1973.

⁶ On trouvera dans le document A/AC.138/36 (en particulier, au par. 10) une récapitulation utile des renseignements disponibles sur les perspectives d'exploitation des ressources minérales du fond des mers.

⁷ A/AC.138/38, par. 139.

⁸ *Ibid.*, par. 152.

des répercussions sur les marchés — on peut considérer que l'exploitation des fonds marins aurait pour effet de faire baisser les cours des minéraux considérés.

II. — Conséquences pour les pays consommateurs

6. Il découle de ce qui précède que l'accroissement des quantités extraites et la baisse probable des coûts marginaux liés à l'exploitation des ressources minérales sous-marines profiteraient directement aux consommateurs des minéraux en question, c'est-à-dire en gros aux industries des pays développés qui utilisent ces minéraux. Comme cela arrive souvent pour les produits de base, le gain de la productivité attribuable, dans ce cas, à des progrès techniques rendant possible une exploitation sous-marine à moindres frais serait essentiellement à l'avantage des consommateurs, sous forme d'une baisse des cours, en l'absence de toutes mesures de compensation⁹.

III. — Conséquences pour les producteurs de ressources minérales terrestres

7. Comme on l'a vu plus haut au paragraphe 5, l'exploitation du fond des mers aurait pour effet de faire baisser les cours des minéraux considérés. Cela serait notamment le cas pour des minéraux qui, comme le cobalt et le manganèse, seraient extraits en même temps que d'autres minéraux de plus grande valeur — le nickel et le cuivre — et pourraient être tirés des nodules manganifères en quantités supérieures à la demande mondiale de ces métaux¹⁰. Que l'exploitation des gisements sous-marins risque fort d'avoir des répercussions marquées sur les prix de certains minéraux, cela ressort de calculs illustratifs qui montrent que cinq exploitations minières sous-marines, extrayant chacune 5 000 tonnes de nodules par jour, produiraient en un an une quantité de manganèse représentant plus de la moitié des exportations annuelles de manganèse de l'ensemble des pays en voie de développement, et une quantité de cobalt équivalant à la production annuelle totale de cobalt des pays en voie de développement¹¹.

8. D'autre part, étant donné que pour de nombreux minéraux la demande globale ne varie pas beaucoup en cas de baisse des cours, la production provenant des fonds marins tendrait à se substituer à la production marginale d'origine terrestre (ou à la production terrestre écoulée auparavant dans le pays où les nouvelles ressources

provenant du fond des mers seraient consommées). A ce facteur quantitatif défavorable s'ajouteraient les effets restrictifs qu'auraient sur l'exploitation des gisements terrestres la baisse de la rentabilité et la diminution concomitante des ressources disponibles pour l'investissement.

9. La conclusion à tirer des paragraphes 7 et 8 est que les recettes totales des exploitations terrestres produisant les minéraux considérés diminueraient ou bien augmenteraient moins rapidement qu'elles ne l'auraient fait normalement: en tout état de cause, elles seraient moins élevées que si les ressources du fond des mers étaient restées inexploitées. Les conséquences seraient plus ou moins durement ressenties par les pays et les entreprises, selon leur efficacité relative, la composition des échanges et la structure des marchés.

10. Toutefois, étant donné que la demande mondiale des minéraux considérés continuera vraisemblablement de croître, à des taux atteignant peut-être 5 % ou plus par an, les ressources supplémentaires tirées du fond des mers n'empêcheraient pas nécessairement les producteurs traditionnels exploitant des sources terrestres de développer leurs exportations, et elles n'auraient pas nécessairement pour effet de faire descendre les cours en dessous des niveaux existants¹². D'un autre côté, l'exploitation des minéraux du fond des mers ne saurait avoir des répercussions aussi modérées sur les marchés mondiaux que si les prix auxquels ces nouvelles ressources seront écoulées sont soumis au contrôle strict du mécanisme international qu'il est question de créer.

11. Bien que l'effet le plus important de l'offre de minéraux marins sur les marchés mondiaux doive s'exercer sur la tendance et le niveau des prix des produits considérés, il est également possible que cette production nouvelle accentue les fluctuations à court terme des prix. Cela pourrait arriver si les quantités extraites du fond des mers étaient irrégulières, ou bien si l'exploitation du fond des mers était assurée en majeure partie par des entreprises commerciales intégrées verticalement, de telle sorte que le marché libre mondial de chaque minéral considéré aurait à son actif une proportion de moins en moins importante de l'ensemble des transactions réelles et deviendrait plutôt une sorte de marché résiduel où les prix seraient plus sensibles à des variations données de l'offre ou de la demande.

12. La concurrence des minéraux sous-marins, qui aurait probablement des répercussions économiques plus ou moins défavorables sur les recettes d'exportation de tous les producteurs traditionnels risque d'être particulièrement désavantageuse pour les pays producteurs en voie de développement. Il y a à cela diverses raisons:

⁹ Nicholas Kaldor fait observer que si, dans l'industrie manufacturière, ce sont les producteurs qui conservent dans une large mesure les avantages du progrès technique (sous la forme d'une augmentation des bénéfices et des salaires réels), dans le cas des produits de base par contre, ce sont essentiellement les consommateurs qui en bénéficient sous la forme d'une diminution des prix, alors que les producteurs retirent peu d'avantages, sous la forme d'un accroissement du revenu réel. (Les seules exceptions sont les cas où, comme pour le pétrole, la distribution du produit de base est contrôlée par de grandes entreprises internationales.) [« Stabilizing the terms of trade of under-developed countries », CEPAL, *Economic Bulletin for Latin America*, vol. VIII, n° 1, mars 1963.]

¹⁰ Le rapport entre le coût marginal de la récupération du minéral à partir des nodules et le prix en vigueur sur les marchés serait un autre élément à considérer.

¹¹ Voir A/AC.138/36, tableaux 1 et 17 et par. 155 à 160.

¹² Plus la demande mondiale d'un minéral donné croît rapidement, plus il est possible que les quantités extraites du fond des mers et de sources terrestres augmentent simultanément sans qu'il en résulte une baisse des cours. C'est ainsi que, si l'on utilisait de plus en plus le cobalt comme produit de remplacement du nickel, les besoins mondiaux de cobalt augmenteraient beaucoup plus vite et l'effet exercé sur les cours du marché par une quantité donnée de cobalt provenant du fond des mers serait atténué. (Toutefois, une quantité donnée de nickel récupérée dans les nodules aurait alors des répercussions plus sensibles sur les cours du nickel que cela ne serait normalement le cas.)

a) Les pays producteurs en voie de développement sont en général plus largement tributaires des minéraux considérés (notamment le cuivre et le minerai de manganèse), pour leurs recettes d'exportation et leurs recettes publiques, que ne le sont les pays producteurs développés.

b) La part des pays en voie de développement dans le commerce mondial de certains minéraux (en particulier le minerai de manganèse) a fléchi du fait que la production des pays développés qui est destinée à l'exportation a progressé plus rapidement.

c) Les pays en voie de développement ne participeront directement à l'exploitation des minéraux du fond des mers que dans une faible mesure: en raison de son caractère hautement technique et de l'importance des capitaux qu'elle exige, cette exploitation sera sans nul doute entreprise essentiellement par des pays riches et techniquement avancés.

d) Les pays en voie de développement, qui de plus en plus traitent les minéraux des gisements terrestres avant de les exporter, perdraient ces recettes potentielles d'exportation dans la mesure où les minéraux extraits du fond des mers seraient traités dans le pays où l'entreprise d'extraction aurait son siège. En outre, le fait que l'exploitation des fonds marins accentuerait sans doute la tendance technique actuelle à transformer directement les concentrés minéraux, et la suppression d'opérations intermédiaires dont une partie est actuellement effectuée dans les pays en voie de développement producteurs, aggraverait encore la perte de recettes potentielles d'exportation pour les pays en voie de développement.

e) Le besoin d'investissements importants pour la prospection et l'extraction des ressources du fond des mers risque d'avoir des conséquences défavorables sur l'apport de capitaux privés pour des activités du même genre dans les pays en voie de développement.

f) Etant donné que les possibilités qui s'offrent sur le plan de l'investissement et de l'emploi sont moins variées dans les pays en voie de développement que dans les pays développés, toute réaffectation des ressources qui serait rendue nécessaire par la concurrence des minéraux marins entraînerait des charges économiques et sociales particulièrement lourdes.

IV. — Conséquences du point de vue de la politique

13. Le problème essentiel que soulèverait l'exploitation des minéraux du fond des mers serait donc imputable à l'effet défavorable de cette production — en l'absence d'arrangements spéciaux — sur le bien-être économique des pays producteurs en voie de développement et, par conséquent, à la différence entre ses coûts et avantages sociaux et ses coûts et avantages purement économiques. Sur le plan de la politique internationale cela veut dire qu'il faudrait des arrangements fermes préalables pour éviter que cette exploitation ne nuise aux intérêts des pays producteurs en voie de développement, ou, mieux encore, leur apporter ainsi qu'aux autres pays en voie de développement des avantages positifs.

14. Il semble qu'il y ait deux façons possibles d'aborder le problème de la protection des pays en voie de développement qui sont les exportateurs attirés des minéraux en question: essayer d'empêcher ou d'atténuer le plus

possible toutes les répercussions défavorables éventuelles, et envisager d'accorder aux pays affectés une indemnisation pour les conséquences défavorables que leurs recettes d'exportation sont estimées avoir subies.

A. — LA MÉTHODE PRÉVENTIVE

15. La méthode préventive consisterait essentiellement à prendre les dispositions nécessaires pour éviter que l'exploitation du fond des mers n'empêche les pays en voie de développement qui sont des producteurs traditionnels et suffisamment efficaces des minéraux considérés (à partir de sources terrestres) d'obtenir des prix rémunérateurs. A cette fin, il faudrait que le taux de production des minéraux sous-marins, ou le taux d'écoulement de cette production, ou les prix de vente et autres conditions d'écoulement, soient strictement contrôlés par le mécanisme international envisagé, afin que les cours des minéraux considérés ne descendent pas au-dessous d'un niveau déclaré rémunérateur et équitable par la communauté internationale. Ainsi, une politique appropriée des prix pourrait consister à fixer des prix de vente minimaux pour les minéraux sous-marins, des droits d'importation étant en outre perçus le cas échéant par les pays importateurs afin d'ôter aux producteurs privés éventuellement autorisés à exploiter ces minéraux dans le cadre du régime international la possibilité de faire tomber les prix¹³. Si des droits d'importation étaient ainsi perçus, le produit en serait vraisemblablement versé à l'autorité chargée du fond des mers.

16. Si l'on protégeait les intérêts des pays actuellement producteurs en fixant les prix de vente minimaux des minéraux sous-marins à des niveaux qui soient intéressants pour les producteurs exploitant des gisements terrestres, une plus grande partie des revenus nets de l'autorité chargée du fond des mers pourrait servir à promouvoir le développement économique des pays en voie de développement non producteurs, y compris des pays sans littoral, comme l'Assemblée générale l'envisage dans sa résolution 2750 (XXV).

B. — LA MÉTHODE D'INDEMNISATION

17. Selon la seconde méthode, celle de l'indemnisation, dont il est question au paragraphe 14 ci-dessus, les pays exportateurs en voie de développement, dont les intérêts seraient affectés par l'exploitation des minéraux du fond des mers recevraient une indemnisation qui serait, dans la mesure du possible, prélevée sur le revenu net tiré par l'autorité internationale de l'exploitation du fond des mers, soit sous forme de redevance, de droits et de taxes (si l'autorité internationale ne se livrait pas elle-même aux opérations d'exploitation) soit sous forme de bénéfices (si elle exploitait directement le fond des mers).

¹³ Les arrangements devraient être aussi simples que possible. Si toutefois il s'avérait nécessaire de conclure des accords internationaux détaillés pour les minéraux considérés afin de protéger efficacement les intérêts des pays producteurs en voie de développement, on pourrait peut-être prévoir la constitution, comme dans le cas de l'Accord international sur l'étain, d'un stock régulateur géré par l'autorité internationale à titre de complément utile à d'autres mesures visant à maintenir les prix dans des limites convenues.

Ainsi une proportion appropriée des revenus nets de l'autorité chargée du fond des mers servirait à indemniser les pays producteurs en voie de développement.

18. La mise au point d'un système pratique d'indemnisation poserait cependant des problèmes extrêmement complexes, notamment celui des critères à appliquer pour mesurer l'ampleur des « conséquences défavorables » pour les pays producteurs intéressés : on pourrait peut-être prendre comme mesure la différence entre le montant des recettes tirées de l'exportation des minéraux en question et le montant que ces recettes atteignaient auparavant, ou le montant qu'elles auraient pu raisonnablement atteindre si le fond des mers était resté inexploité ; on pourrait ou non tenir compte de la perte, imputable à l'exploitation du fond des mers, des bénéfices tirés de toutes opérations supplémentaires de transformation des minéraux. On peut également se demander si les mesures de compensation devraient être adoptées pour chaque minéral ou, au contraire, pour l'ensemble des minéraux considérés, si elles devraient se limiter à une période donnée et à quel intervalle il faudrait les réviser. En ce qui concerne la répartition des fonds disponibles pour l'indemnisation, il faudrait sans doute tenir compte du montant des recettes potentielles d'exportation dont l'exploitation du fond des mers entraîne la perte, et aussi des disponibilités en devises, du degré de développement du pays considéré et de l'existence d'autres possibilités d'utiliser la main-d'œuvre et les autres ressources.

19. L'une des questions critiques que pose la méthode d'indemnisation est celle de savoir si le revenu net de l'autorité chargée du fond des mers suffirait à l'exécution d'un programme d'indemnisation comme celui qui est décrit plus haut. S'il est impossible de répondre avec précision à cette question, il apparaît cependant que, dans les cas où les pays en voie de développement ont à leur actif la plus grande part, ou une part importante du commerce international des minéraux en question, le revenu net que l'autorité internationale tirerait de l'exploitation du fond des mers serait très certainement inférieur au montant nécessaire pour indemniser les pays producteurs en voie de développement des pertes de recettes d'exportation imputables à l'exploitation du fond des mers, si le total de ces pertes était censé comprendre l'accroissement qui se serait normalement produit dans les exportations. Cela serait vrai dans le cas du cobalt, du minerai de manganèse¹⁴ et du cuivre, mais probablement pas dans le cas du nickel, dont les pays en voie de développement n'ont à leur actif qu'une faible part des exportations mondiales. Que la perte de recettes d'exportation doive probablement être supérieure au revenu net de l'autorité chargée du fond des mers, il y a à cela deux raisons : d'abord, pour la plupart des minéraux la demande est telle que, toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation de la production entraîne généralement une baisse proportionnellement plus importante des prix, et par conséquent une diminution des recettes totales ; ensuite, il ne serait pas réaliste

d'escompter que le revenu net de l'autorité chargée du fond des mers dépasse 10 à 30 % des recettes brutes provenant de la vente des minéraux sous-marins, à l'exception peut-être du pétrole. Dans ces conditions, pour pouvoir appliquer la méthode d'indemnisation il faudrait sans doute faire en sorte que le solde nécessaire au versement des indemnités soit fourni par les pays consommateurs ou par les institutions financières internationales.

20. En revanche, si les pays en voie de développement exportateurs ne devaient recevoir d'indemnisation que pour maintenir le niveau passé de leurs recettes au titre de l'exportation des minéraux considérés, les revenus nets de l'autorité chargée du fond des mers seraient peut-être suffisants, bien que cela semble encore douteux pour le cobalt, le minerai de manganèse et le cuivre. De toute façon, un système statique de ce genre semblerait incompatible avec le paragraphe 19 de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, qui prévoit une contribution positive à la satisfaction des besoins commerciaux et de développement des pays en voie de développement grâce à une série cohérente de mesures internationales en la matière.

V. — Autres considérations

21. Quelles que soient les dispositions prises pour protéger les intérêts des pays en voie de développement producteurs de minéraux, il faudra probablement poser comme l'une des conditions fondamentales de l'exploitation du fond des mers qu'aucun engagement direct ou déguisé ne devra être donné à cette exploitation, ce qui nuirait aux industries extractives terrestres, notamment à celles des pays en voie de développement. Le corollaire de cette condition est que, si les opérations d'exploitation étaient effectuées par des entreprises nationales et non directement par l'autorité internationale, les mesures fiscales et les conditions régissant l'entrée de la production dans le pays dont relève l'entreprise d'exploitation devraient être conçues de telle manière que les ressources extraites du fond des mers ne bénéficient pas d'un traitement préférentiel en comparaison de la production des mines terrestres. Il faudrait également chercher à éviter les préférences automatiques dont jouirait l'exploitation du fond des mers du seul fait qu'elle serait assurée par des entreprises intégrées sises dans des pays développés.

22. En raison du risque de perturbation des marchés, il semblerait important de veiller dès le début à ce que les projets d'exploitation sous-marine apportent un profit global net à la communauté internationale, et en particulier aux pays en voie de développement. Dans sa résolution 2750 (XXV), l'Assemblée générale envisageait le transfert aux pays en voie de développement non producteurs, et en particulier aux pays sans littoral, d'une part équitable des avantages retirés des opérations de l'autorité chargée du fond des mers, ainsi que la protection des intérêts des pays producteurs en voie de développement. Cet objectif semblerait exiger l'imposition de redevances, d'impôts et de droits aussi élevés que possible sur l'exploitation du fond des mers dans le cas

¹⁴ C'est ainsi qu'en ce qui concerne le minerai de manganèse on a estimé qu'une seule entreprise d'extraction minière sous-marine ferait perdre aux producteurs de minerai terrestre de manganèse des recettes d'exportation potentielles s'élevant à près de 15 millions de dollars par an (voir A/AC.138/36, annexe II, par. 36).

où l'autorité internationale ne se livrerait pas elle-même aux activités d'exploitation. Le montant global de ces charges devrait être au minimum équivalent à celui des impôts nationaux frappant l'exploitation des gisements terrestres des minéraux considérés.

VI. — Conclusion

23. L'analyse qui précède montre que l'exploitation éventuelle des ressources minérales de la zone du fond des mers située au-delà des limites de la juridiction nationale aura des incidences très importantes sur le commerce et le développement internationaux dans le secteur des minéraux, et en particulier sur la situation et

les perspectives des pays en voie de développement en matière d'exportations. Compte tenu à la fois des effets possibles de l'exploitation des minéraux sous-marins et du fait que les ressources en question sont la propriété de la communauté internationale, la Conférence souhaitera peut-être donner son avis sur les points suivants: a) de façon générale, les politiques qu'il conviendrait d'appliquer en ce qui concerne l'exploitation éventuelle des ressources minérales du fond des mers; et b) plus précisément, les incidences des différentes solutions possibles aux problèmes soulevés par l'exploitation des minéraux du fond des mers, compte tenu tout spécialement du bien-être économique des pays en voie de développement.

COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS NATURELS

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

Le présent rapport contient un certain nombre de suggestions en vue de l'intensification de l'action internationale visant à améliorer la compétitivité des produits naturels exposés à la concurrence des matières synthétiques. Il y est tenu compte des résultats connus à ce jour de l'enquête sur les travaux de recherche-développement relatifs à ces produits qui a été provoquée par le Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement ¹, ainsi que de la conclusion du Groupe selon laquelle « des programmes étendus d'action internationale visant à intensifier les efforts de recherche-développement pour les produits naturels exposés à la concurrence des matières synthétiques s'imposent d'urgence » ².

* Le présent rapport, en date du 8 mars 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/117.

¹ Ces résultats sont exposés succinctement dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Compétitivité des produits naturels et besoins en matière de recherche et de développement » (TD/117/Supp.1).

² Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 4 A (TD/B/366-TD/B/C.1/112-TD/B/C.1/SYN/62), par. 32.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
I. L'influence des produits synthétiques	1-5	83
II. La nécessité d'une coopération entre les producteurs	6-12	84
III. La nécessité d'intensifier les activités de recherche-développement	13-15	85
IV. La justification d'un soutien financier international	16-19	86
V. Les mesures pratiques qui devraient être prises	20-24	86

Chapitre premier

L'influence des produits synthétiques

1. L'âpreté de la concurrence que les produits synthétiques font aux produits naturels est illustrée par le fait que la consommation de fibres artificielles des pays de l'OCDE a augmenté de plus de deux fois et demie sa valeur à prix constants entre 1959-1961 et 1967-1969, cependant que celle des fibres naturelles diminuait. Le jute est la seule fibre naturelle dont la consommation se soit accrue; celle du coton est restée stationnaire et celle de la laine et des fibres dures a diminué. Pendant la même période, le caoutchouc synthétique est entré pour 90% et le caoutchouc naturel pour 10% seulement dans l'accroissement total de la consommation d'élastomères de l'OCDE, exprimée elle aussi en valeur à prix constants. En 1971, le prix moyen du caoutchouc naturel était inférieur à la moitié de son niveau de 1960, et les

prix de la laine et du sisal avaient baissé de 25 et 34%, respectivement.

2. Ces mouvements expliquent la régression des recettes que les pays en voie de développement ont tirées de l'exportation du caoutchouc, de la laine et des fibres dures pendant les années 60 et l'accroissement relativement modeste de celles qu'ils ont tirées de l'exportation du coton et du jute. Dans le cas de la laine, la situation des pays en voie de développement exportateurs s'est aussi trouvée affaiblie par le fait que les pays développés, pris dans leur ensemble, sont devenus moins tributaires de leurs importations pendant la décennie; d'un autre côté, les pays en voie de développement exportateurs de coton ont bénéficié dans une certaine mesure du fait que les pays développés peuvent, dans l'ensemble, de moins en moins subvenir eux-mêmes à leurs besoins. La valeur des exportations totales de matières premières agricoles (dont presque toutes subissent à des degrés divers la concurrence de produits de remplacement synthétiques)

des pays en voie de développement a progressé en moyenne de moins de 1 % par an pendant les années 60. La contribution nette de la production de matières premières agricoles destinées à l'exportation — qui absorbe une grande partie des ressources productives des pays en voie de développement — à l'accroissement des recettes d'exportation dont ces pays ont un besoin urgent pour leur développement a donc été pratiquement nulle au cours de la première Décennie des Nations Unies pour le développement.

3. La concurrence des produits synthétiques pose donc de graves problèmes de répartition des ressources et de stratégie du développement aux pays en voie de développement qui sont fortement tributaires de leurs exportations de matières premières agricoles. Si cette concurrence était uniquement une affaire de prix, la réaction qu'elle appellerait de la part des producteurs de matières naturelles serait facile à déterminer; il leur faudrait continuer à améliorer leur productivité ou accepter de voir diminuer la rentabilité de leurs exploitations, ce qui, tôt ou tard, les amènerait à réaffecter leurs ressources à des productions plus rémunératrices.

4. Le problème serait également facile à résoudre si la concurrence des produits synthétiques reposait entièrement sur la possession de qualités et de caractéristiques techniques inhérentes supérieures et inimitables. S'il en était ainsi, les producteurs de matières naturelles seraient effectivement bien obligés d'accepter, comme on le prétend parfois, que le remplacement de celles-ci par des produits synthétiques est le résultat inévitable du progrès technique et que la diversification est la seule solution à leur problème.

5. Dans certains secteurs des marchés de tel ou tel produit naturel, le prix ou les caractéristiques techniques sont effectivement parfois le facteur dominant qui explique la concurrence des produits synthétiques. Par exemple, la concurrence qui joue entre le coton et la rayonne est presque uniquement une question de prix, et la plus grande résistance à l'usure du caoutchouc synthétique et des matières plastiques a été la raison majeure pour laquelle ils ont si largement remplacé le cuir dans la fabrication des semelles de chaussures. Bien souvent, cependant, le produit naturel conserve un avantage technique manifeste par rapport à son remplaçant synthétique (par exemple, le caoutchouc naturel est supérieur au caoutchouc synthétique dans la fabrication de pneumatiques pour véhicules lourds), et il y a peu de cas où, indépendamment du prix, les caractéristiques techniques des matières synthétiques leur confèrent un avantage décisif. En outre, dans un grand nombre de cas où les caractéristiques des produits synthétiques sont supérieures à celles du produit naturel correspondant, la possibilité de donner à ce dernier des caractéristiques semblables n'a pas fait l'objet de recherches suffisantes. Les efforts que l'on a accomplis pour donner aux tissus de laine et de coton quelques-unes des qualités de facilité d'entretien qui ont beaucoup contribué au succès des tissus en fibres artificielles sont un exemple de ce que l'on peut faire dans ce domaine. On notera en outre que quelques-uns des empiétements des matières synthétiques sur les marchés des produits naturels sont attribuables non pas aux prix ou à telle ou telle qualité, mais à des campagnes commerciales intensives visant

à influencer les goûts, les préférences et l'opinion du consommateur.

Chapitre II

La nécessité d'une coopération entre les producteurs

6. La réaction de défense que les producteurs de matières naturelles doivent opposer à la concurrence des produits synthétiques est par conséquent complexe et a des composantes multiples: promotion, accroissement de la productivité et amélioration de la qualité, effort de recherche-développement (R-D) orienté vers la réduction des coûts de transformation, l'amélioration des caractéristiques techniques des matières naturelles ainsi que des produits qui en sont tirés et la découverte de nouvelles utilisations finales. Il y a toutes raisons de penser qu'en agissant sur ces divers points on pourrait arrêter les empiétements des matières synthétiques sur les débouchés des matières naturelles et même permettre à celles-ci de reconquérir une partie du terrain qu'elles ont perdu.

7. Avant d'entreprendre une action défensive, toutefois, les producteurs de matières naturelles doivent d'abord arrêter la stratégie (c'est-à-dire la combinaison de mesures, parmi celles qui sont mentionnées ci-dessus) qui semble devoir être la plus efficace pour améliorer la force compétitive de chacune des matières visées, et ensuite mobiliser les ressources importantes qui sont nécessaires pour traduire cette stratégie en actes. La difficulté que les producteurs de matières naturelles éprouvent à prendre ces initiatives explique pourquoi, en général, leur réaction à la concurrence des matières synthétiques a été jusqu'ici inadéquate.

8. La difficulté tient essentiellement au fait que, contrairement aux matières synthétiques, les matières naturelles sont généralement produites par un grand nombre d'unités économiquement faibles. Beaucoup de ces unités de production, dont certaines sont exploitées par de petits propriétaires, ne sont pas assez grandes pour pouvoir bénéficier d'économies d'échelle, et la plupart d'entre elles manquent des ressources voulues pour faire elles-mêmes les recherches nécessaires en vue d'accroître leur productivité. De plus, aucune unité de production — que ce soit de coton, de laine, de jute, de sisal, de caoutchouc ou de cuir — ne peut économiquement à elle seule élaborer une stratégie appropriée en vue d'améliorer la force compétitive du produit visé sur le marché mondial et financer la mise en œuvre de cette stratégie.

9. A moins de coopérer entre eux, les producteurs de matières naturelles ne peuvent donc espérer réagir efficacement à la menace des matières synthétiques. Dans les pays qui produisent une partie relativement importante de l'approvisionnement mondial total d'une matière déterminée, une coopération sur le plan national peut être très efficace. L'exemple du Malaysian Rubber Research Institute, qui a réussi à obtenir des arbres plus productifs, à élaborer des méthodes propres à accroître les rendements et à mettre au point des formes améliorées de caoutchouc naturel, le prouve. Toutefois, la coopération internationale permettra d'éliminer les chevauchements inutiles des travaux de recherche et d'ac-

croître le volume total des ressources disponibles pour la recherche-développement et la promotion. Dans la plupart des cas, étant donné la faiblesse économique des unités de production, la coopération internationale devra se situer sur le plan intergouvernemental.

10. Pour certaines matières naturelles, il existe déjà des arrangements de coopération entre producteurs à la fois sur le plan national et sur le plan intergouvernemental. Les conseils de la laine d'Australie, de Nouvelle-Zélande et d'Afrique du Sud, qui représentent en même temps les producteurs de laine et les gouvernements des pays intéressés, collaborent depuis avant la Deuxième guerre mondiale à des fins de recherche-développement et de promotion du commerce par l'intermédiaire du Secrétariat international de la laine. Les producteurs de laine uruguayens se sont récemment associés aux activités de ce Secrétariat. Ces dernières années, les gouvernements des principaux pays producteurs de coton ont créé aux mêmes fins l'Institut international du coton.

11. Les planteurs d'hévéas de Malaisie, premier pays producteurs de caoutchouc naturel, collaborent aux fins de la recherche, en matière de production par l'intermédiaire du Malaysian Rubber Research Institute et de son organe subsidiaire, la Natural Rubber Producers' Research and Development Board, dont les fonctions sont cependant limitées à celles d'organe de liaison entre les instituts de recherche nationaux; il ne se charge lui-même ni de l'établissement ni de l'exécution de programmes de R-D. Une coopération s'est établie sur le plan intergouvernemental entre les pays producteurs de caoutchouc avec la création en 1970 de l'Association des pays producteurs de caoutchouc naturel, dont les objectifs sont de favoriser la coordination de la production et de la commercialisation, la coopération technique et l'obtention de prix équitables et stables pour le caoutchouc naturel.

12. Au contraire, pour ce qui est du jute, des fibres dures, du cuir, des huiles végétales et des huiles essentielles, les producteurs ne font actuellement aucun effort pour coopérer entre eux sur le plan international en matière de recherche-développement et de promotion.

Cependant, la nécessité de cette coopération a été étudiée par les groupes intergouvernementaux de la FAO sur le jute, sur les fibres dures ainsi que sur les graines oléagineuses et matières grasses, et par le Groupe de travail de la CNUCED pour la recherche et le développement concernant les cuirs et peaux qui s'est réuni en novembre 1971³. Dans son rapport au Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement, le Groupe de travail a recommandé que la coordination internationale de programmes élargis de recherche-développement et de promotion relatifs aux cuirs et peaux soit confiée à un organisme international approprié⁴. Dans le cas du jute, le PNUD a effectué, à la demande du Groupe intergouvernemental de la FAO (antérieurement dénommé Groupe d'étude) sur le jute, le kénaf et les fibres apparentées, une étude de faisabilité où il a recommandé la création d'un centre international du jute aux fins de coordonner les activités de R-D et les efforts promotionnels.

Chapitre III

La nécessité d'intensifier les activités de recherche-développement

13. Comme le Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement l'a estimé, le principal élément d'une stratégie visant à améliorer la force compétitive de n'importe quelle matière naturelle exposée à la concurrence des matières synthétiques est nécessairement un programme élargi de recherche-développement. Des enquêtes qui sont effectuées, à la demande du Groupe⁵ sur les efforts et les besoins actuels en matière de recherche-développement pour le coton, le jute, les fibres dures, les cuirs et peaux, il ressort que les dépenses annuelles mondiales de R-D pour ces produits sont actuellement déplorablement insuffisantes étant donné la gravité de la menace des produits synthétiques. Dans le cas du jute, des fibres dures et des cuirs et peaux, ces dépenses, estime-t-on, s'établissent environ à 0,5% ou moins de la valeur annuelle totale de la production mondiale de la matière première visée, cependant que les dépenses correspondantes relatives aux matières synthétiques rivales sont relativement, semble-t-il, de multiples fois plus grandes. Il apparaît également que, dans certains cas, les efforts de recherche sont dispersés et ne sont pas coordonnés, ce qui produit des chevauchements inutiles, et que les travaux actuels de R-D présentent de nombreuses et graves lacunes.

14. Pour chaque matière naturelle menacée par les matières synthétiques, un programme d'ensemble élargi de recherche-développement s'impose donc d'urgence. Ces programmes devraient prévoir une coordination effective des activités de recherche sur le plan international et viser à combler toutes les principales lacunes des activités actuelles de R-D. Une fois ces programmes établis, toutefois, le problème de la mobilisation des ressources nécessaires se posera. Pour ce qui est du coton, l'IIC a déjà établi un programme international d'ensemble de recherche-développement et de promotion conforme aux orientations suggérées, mais il n'a pas pu mobiliser des ressources suffisantes auprès de ses gouvernements membres.

15. Le problème des ressources est dû, en partie, au fait qu'on ne peut compter sur les industries qui consomment des matières naturelles exposées à la concurrence des matières synthétiques pour contribuer dans une grande mesure aux frais de R-D et de promotion en faveur des premières puisque ces industries ont le choix entre les unes et les autres et n'ont pas d'intérêts acquis qui les incitent à défendre les matières naturelles. Le problème est aussi dû en partie à ce que la production de matières naturelles est dans une grande mesure (entièrement dans le cas du jute et des fibres dures) le fait de pays relativement pauvres. De plus, la situation des producteurs de ces matières est telle que, lorsque la nécessité d'une action défensive contre la concurrence des matières synthétiques devient urgente, les recettes sur lesquelles devraient être prélevés les montants nécessaires au

³ *Ibid.*, par. 30.

⁴ Voir le rapport du Groupe de travail (TD/B/C.1/SYN.63), par. 18.

⁵ Les résultats de ces enquêtes, sont résumés dans le document TD/117/Suppl.1.

financement de cette action diminuent, par suite de la chute des prix due à la concurrence. Il est donc peu douteux que les efforts internationaux de R-D et de promotion en faveur des matières naturelles resteront insuffisants s'ils ne bénéficient pas d'un soutien financier substantiel venant de sources internationales.

Chapitre IV

La justification d'un soutien financier international

16. La justification de l'octroi d'un soutien financier international en faveur des efforts qui visent à améliorer la force compétitive des matières naturelles à l'égard des matières synthétiques repose sur cet argument qu'il contribuerait à corriger de graves perturbations de la répartition des ressources productives mondiales. Du fait de la très grande disparité des ressources consacrées à la R-D en faveur des matières naturelles, d'une part, et de leurs remplaçants synthétiques, de l'autre, la physiologie de la répartition des ressources mondiales et du revenu subit de profondes transformations. Les ressources entrant dans la production des matières naturelles qui, dans les pays en voie de développement, ne peuvent facilement trouver d'autres utilisations, ont un rendement décroissant, cependant que, dans les pays développés, on utilise de plus en plus des ressources rares à coût de substitution élevé (y compris des chercheurs et ingénieurs ayant reçu une formation poussée et un équipement coûteux) pour mettre au point et produire des matières synthétiques destinées à remplacer ces matières naturelles.

17. On peut faire valoir que l'ampleur du flux de ressources qui est affecté à la mise au point de matières synthétiques répond, dans une certaine mesure, aux exigences du marché, qui demande de plus grandes quantités et des types améliorés de matières premières, et que certaines matières synthétiques possèdent des avantages que ne peuvent égaler les matières naturelles (la résistance du nylon, par exemple, qui le rend supérieur à n'importe quelle fibre naturelle pour certaines utilisations). Mais on oublie alors que, si une quantité équivalente, voire beaucoup plus faible, de ressources avait été consacrée à des travaux de R-D aux fins d'accroître la production de matières naturelles en adaptant leurs propriétés aux besoins divers de l'industrie et en améliorant leurs performances dans différentes utilisations finales, la majeure partie des exigences de plus en plus complexes du marché auraient pu être aussi bien satisfaites par les matières naturelles, dont le coût réel aurait pu être très inférieur à celui de leurs remplaçants synthétiques. On oublie également que les exigences raffinées du marché des matières synthétiques sont en réalité une demande induite par des campagnes intensives de promotion visant à influencer les goûts, les préférences et l'opinion du consommateur.

18. Le flux disproportionné de ressources qui est affecté aux industries des matières synthétiques tient, il est vrai, au fait qu'il est plus rentable de consacrer des investissements à la mise au point et à la production de matières synthétiques qu'à celles de matières naturelles, mais l'écart entre les valeurs du rapport coût/avantages

privés d'un type d'investissement à l'autre ne correspond pas à celui qui existe entre les valeurs du rapport coûts/avantages sociaux réels, pris globalement. Dans le cas des matières synthétiques, le rapport des coûts privés aux avantages privés est incontestablement plus favorable que le rapport des coûts sociaux globaux aux avantages sociaux globaux; dans le cas des matières naturelles, c'est l'inverse.

19. L'octroi d'un soutien international aux efforts de R-D et de promotion visant à améliorer la compétitivité des matières naturelles pourrait contribuer à corriger ces perturbations de la répartition des ressources globales — qui nuisent gravement aux intérêts des nombreux pays en voie de développement — en faisant en sorte que la répartition des ressources productives entre les matières naturelles et les matières synthétiques corresponde plus exactement aux avantages et aux possibilités réelles des unes et des autres ainsi qu'aux coûts sociaux réels liés à leur production. Ce soutien pourrait être donné par les institutions financières internationales, par des gouvernements agissant à titre individuel et par des fondations privées de recherche.

Chapitre V

Les mesures pratiques qui devraient être prises

20. En ce qui concerne le jute, les fibres dures, le caoutchouc, les huiles lauriques ainsi que les cuirs et peaux, il y aurait lieu d'établir des stratégies à long terme et des programmes connexes de recherche — développement et de promotion pour réagir à la concurrence des matières synthétiques. Ces stratégies et ces programmes devant être élaborés par des organismes intergouvernementaux appropriés, il faudrait que les gouvernements intéressés envisagent de créer ces organismes. Dans le cas du jute et des fibres dures, les groupes intergouvernementaux de la FAO sur ces produits pourraient prendre l'initiative de la création, sous leurs auspices, des organismes appropriés; dans le cas des huiles lauriques et du caoutchouc naturel, l'initiative pourrait venir de la Communauté asiatique de la noix de coco et de l'Association des pays producteurs du caoutchouc naturel, respectivement. Dans celui des cuirs et peaux et d'autres matières naturelles telles que les huiles essentielles, pour lesquelles il n'existe pas de groupe intergouvernemental consultatif, la Conférence pourrait envisager de faire sienne la suggestion suivant laquelle la CNUCED, en collaboration avec d'autres institutions (par exemple la FAO et l'ONUDI), devrait organiser des consultations entre les gouvernements intéressés en vue de créer des organismes de recherche et de promotion appropriés.

21. Pour les programmes de R-D relatifs à ces produits de base qui doivent être élaborés et, dans l'immédiat, pour le programme relatif au coton qui a déjà été établi par l'IIC, il y a lieu de mobiliser un soutien financier international. Normalement, les projets de recherche qui doivent être exécutés dans des pays en voie de développement ou qui portent sur des travaux dont ces pays seront les principaux bénéficiaires, qu'ils soient exécutés dans des pays en voie de développement ou développés,

peuvent prétendre à une aide du PNUD. D'un autre côté, le PNUD, qui ne peut statutairement dispenser de l'aide qu'à des pays en voie de développement, pourrait éprouver des difficultés à financer des projets de R-D dans des domaines tels que la transformation du coton ou le travail du cuir, dont le bénéfice pourrait revenir, pour une part substantielle, aux producteurs de matières premières et aux industriels des pays développés, en même temps qu'à ceux des pays en voie de développement. La Conférence voudra donc peut-être inviter le PNUD, lorsqu'il examinera les demandes d'aide relatives à des programmes de R-D concernant des matières naturelles, à interpréter de manière raisonnablement large les intérêts des pays en voie de développement, et à trouver les moyens d'accorder à ces programmes un soutien aussi grand que possible.

22. En juin 1969, les directeurs exécutifs de la BIRD ont annoncé un certain nombre de décisions relatives à l'action que le groupe de la Banque mondiale comptait entreprendre pour appuyer les efforts visant à résoudre les problèmes des pays en voie de développement en matière de produits de base⁶. La deuxième décision, relative au renforcement de la capacité de concurrence des produits primaires, énonçait notamment que le groupe de la Banque mondiale participerait au financement des recherches visant à réduire les coûts de production et à mettre au point de nouvelles utilisations pour les produits primaires. Au début de 1971, les chefs de secrétariat de la BIRD, de la FAO et du PNUD ont décidé de créer sous leurs auspices communs un groupe consultatif de la recherche agricole internationale; leur objectif est d'obtenir le soutien des principaux dispensateurs d'aide pour remédier aux lacunes ou faiblesses majeures de la recherche agricole qui posent en effet aux pays en voie de développement de graves problèmes et dont la solution

appelle un effort multidisciplinaire important et le déploiement de ressources plus grandes que celles que ces pays peuvent mobiliser à eux seuls. Outre les trois institutions sous les auspices desquelles le Groupe consultatif est placé, en font également partie trois banques de développement régionales, le Canadian International Development Research Centre, plusieurs grandes fondations privées et un certain nombre de pays donateurs. Le Groupe a créé un comité consultatif technique de chercheurs indépendants, dont la FAO assure le secrétariat.

23. Jusqu'à présent, toutefois, les activités du Groupe et de son comité consultatif technique ont été principalement concentrées sur les besoins de la recherche en matière de production de denrées alimentaires. La Conférence voudra donc peut-être inviter le Groupe à accorder un rang égal de priorité à l'examen de la nécessité d'octroyer une aide aux recherches qui visent à améliorer la compétitivité des matières premières naturelles et peuvent porter aussi bien sur la transformation et les utilisations finales que sur la production. A cette fin, le Groupe pourrait envisager la création d'un comité consultatif technique supplémentaire de spécialistes des matières premières agricoles et de leur transformation.

24. La Conférence voudra peut-être également inviter les gouvernements des pays donateurs à soutenir d'une manière générale les efforts tendant à améliorer la capacité de concurrence des matières naturelles en participant à des groupes intergouvernementaux de recherche-développement et de promotion ou en fournissant une aide financière ou technique pour les activités de R-D de ces organismes. Enfin, la Conférence voudra peut-être sanctionner le rôle du Groupe permanent des produits synthétiques et de remplacement en tant qu'organisme responsable au premier chef d'encourager et d'évaluer les progrès accomplis dans le sens de l'amélioration de la compétitivité des matières naturelles et, en particulier, dans la mise en œuvre de toute action qui serait éventuellement recommandée par la Conférence dans ce domaine.

⁶ Voir BIRD, « La stabilisation des prix des produits de base — Rapport des Administrateurs » communiqué au Conseil du commerce et du développement à sa neuvième session, sous couvert d'une note (TD/B/274).

MESURES INTERNATIONALES CONCERNANT LA DIVERSIFICATION DES PRODUITS DE BASE

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

Dans sa décision 5 (VI) sur la diversification, prise à sa sixième session en juillet 1971 ¹, la Commission des produits de base a prié le secrétariat de la CNUCED de présenter, sur la base des consultations qu'il aura tenues avec les organismes internationaux concernés, des rapports sur les questions suivantes:

- a) Arrangements qui existent actuellement dans les organismes des Nations Unies et dans d'autres organismes internationaux pour le rassemblement et la diffusion d'informations sur les progrès réalisés dans les programmes de diversification, ainsi que sur l'assistance accordée et les plans envisagés à cet égard;
- b) Les moyens disponibles pour harmoniser les programmes de diversification des pays en voie de développement;
- c) L'octroi d'une assistance technique et financière aux pays entreprenant des programmes de diversification.

La Commission a pensé que ces rapports serviraient pour examiner la façon dont, sur une base mutuellement acceptable, les efforts pourraient le mieux être poursuivis en la matière.

Comme suite à cette demande, le secrétariat de la CNUCED soumet le présent rapport. Il l'a établi après des consultations approfondies avec les organismes internationaux intéressés, comme le demandait la Commission des produits de base. Ces consultations ont eu lieu, en octobre et en décembre 1971, au cours de deux réunions convoquées par le Secrétaire général de la CNUCED, auxquelles ont assisté des représentants des organisations suivantes: FAO, BIRD, OIT, Centre CNUCED/GATT du commerce international, PNUD, ONUDI, BAfD, OCDE (réunion d'octobre seulement) et Organisation internationale du café (réunion d'octobre seulement). Le chapitre III du présent rapport ainsi que l'annexe, où il est question de l'assistance financière et technique aux fins de diversification, s'inspirent largement des exposés écrits présentés par les institutions spécialisées et les organisations intéressées pour décrire leurs activités dans ce domaine.

* Le présent rapport, en date du 4 février 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/109.

¹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 4, annexe I.*

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-4	90
I. RASSEMBLEMENT ET DIFFUSION DE RENSEIGNEMENTS	5-34	90
A. Diversification verticale	6-16	91
B. Diversification horizontale	17-34	92
II. HARMONISATION DES PROGRAMMES DE DIVERSIFICATION	35-47	94
A. Sens de la notion d'harmonisation	35-38	94
B. Rôle des institutions et des gouvernements donneurs d'assistance	39-44	95
C. Le rôle des organismes intergouvernementaux spécialisés	45-47	96
III. ASSISTANCE TECHNIQUE ET FINANCIÈRE EN VUE DE LA DIVERSIFICATION DES PRODUITS DE BASE	48-63	96
A. Les Nations Unies	48-54	96
B. Programmation par pays	55-58	97
C. Améliorations possibles des dispositions actuelles	59-63	98
IV. RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS	64-67	98

ANNEXE

ASSISTANCE TECHNIQUE ET FINANCIÈRE FOURNIE PAR LES INSTITUTIONS INTERNATIONALES À DES FINS DE DIVERSIFICATION

A. Groupe de la Banque mondiale	100
B. Banques régionales de développement	101

	<i>Page</i>
C. FAO	101
D. ONUDI	102
E. Centre CNUCED/GATT du commerce international	102
F. OIT	102
G. Commissions économiques régionales et BESNUB	103
H. Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café	103
I. FED	103

Introduction

1. Dans son rapport sur sa sixième session, relatif à la diversification, le Comité consultatif du Conseil du commerce et du développement et de la Commission des produits de base a défini la notion de diversification comme étant « l'élargissement de la gamme des produits de base et d'articles manufacturés, exportés ou non, dont dépend le revenu d'un pays donné, ou une concentration moins poussée des activités sur cette gamme ». Le Comité a fait remarquer que, « dans ce sens, les problèmes de la diversification sont essentiellement ceux du développement économique, que l'on peut définir comme le processus de transformation des structures associé à la diversification des produits de base, articles manufacturés et services produits par l'économie »².

2. On ne prétend toutefois pas discuter dans le présent rapport tous les problèmes qui se posent à propos de la transformation structurale des économies en voie de développement, mais seulement considérer ceux qui se rattachent à la diversification des produits de base. Dans ce domaine, le Comité consultatif a noté qu'il importe de distinguer entre la diversification « horizontale » et la diversification « verticale »³. La diversification horizontale consiste à élargir la gamme des produits de base produits ou exportés, ou à réduire le degré de concentration de la production sur ces produits. La diversification verticale consiste à transformer les produits de base dans le pays où ils sont produits.

3. Dans le chapitre premier du présent rapport, qui traite du rassemblement et de la diffusion des renseignements, il est question des deux sortes de diversifications, verticale ou horizontale. Le chapitre II, en revanche, qui concerne l'harmonisation des programmes de diversification, ne concerne que la diversification horizontale, car c'est dans ce domaine que la nécessité d'harmoniser les programmes nationaux de diversification se fait sentir avec le plus d'urgence.

4. Dans le chapitre III et dans l'annexe, on examine la question de l'octroi d'une assistance technique et financière en vue de la diversification horizontale et verticale des produits de base. Mais il est difficile, naturellement, d'établir une distinction bien tranchée entre l'assistance en vue de la diversification des produits de base et l'assistance pour le développement en général. Par exemple, l'assistance donnée aux pays en voie de développement pour développer leur infrastructure (routes, voies ferrées, instituts de formation, etc.) contribue à stimuler non seulement la diversification des produits de base, mais

aussi la transformation structurale de l'économie dans son ensemble. De plus, si l'on peut considérer la diversification verticale, au sens large, comme synonyme d'industrialisation⁴, l'assistance fournie aux pays pour adopter des procédés de fabrication avancés a des répercussions plus profondes sur le développement que l'assistance destinée à la création d'industries qui représentent le premier stade de la transformation des produits primaires.

Chapitre premier

Rassemblement et diffusion de renseignements

5. Dans son rapport, le Comité consultatif du Conseil et de la Commission des produits de base soulignait la nécessité pour les pays en voie de développement de choisir une stratégie de la diversification adaptée à leur cas particulier et de calculer le coût et les avantages, tant pour l'individu que pour la communauté, de chaque projet de diversification⁵. Etant donné la gravité du sous-emploi et du chômage qui sévissent dans de nombreux pays en voie de développement, le Comité a estimé que l'un des principaux objectifs de la diversification était d'offrir des possibilités d'emplois productifs et a souligné l'importance qu'il y avait à développer les activités à fort coefficient de main-d'œuvre⁶. Le Comité a également souligné la nécessité d'assurer autant que possible la compatibilité des programmes nationaux de diversification des produits de base⁷. Pour atteindre chacun de ces objectifs, le préalable nécessaire est de fournir aux gouvernements des pays en voie de développement un apport suffisant de renseignements concernant les conditions actuelles et les perspectives de l'offre et de la demande pour différents produits de base et articles transformés, à la fois sur leurs marchés intérieurs et sur le marché mondial dans son ensemble, ainsi que des renseignements sur les possibilités d'emploi offertes par les différents projets de diversification envisagés. Il importe que ces renseignements soient immédiatement accessibles afin de réduire au minimum les retards inévitables dans toute prise de décision en matière d'investissement et de permettre aux gouvernements de prendre une décision rationnelle. Il convient toutefois de noter que, dans une certaine mesure, ceux-ci auront besoin de renseignements différents selon qu'il s'agira de projets de diversification verticale ou de projets de diversification horizontale des produits de base.

⁴ *Ibid.*

⁵ *Ibid.*, par. 17 et 39.

⁶ *Ibid.*, par. 11.

⁷ *Ibid.*, par. 45 à 51.

² *Ibid.*, onzième session, Annexes, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 5.

³ *Ibid.*, par. 6.

A. — DIVERSIFICATION VERTICALE

6. Un pays en voie de développement peut entreprendre la transformation d'un produit de base indigène pour remplacer des importations ou pour l'exportation, ou aux deux fins. Dans la pratique, le remplacement des importations peut déboucher sur l'exportation des produits et le Comité consultatif a estimé⁸ que ce processus devait être encouragé, en particulier dans les pays dont le marché national est limité.

7. Dans le cas d'une matière première qui doit être traitée avant d'être consommée, le fait qu'un pays producteur décide de la transformer dans le pays même au lieu de l'exporter sous sa forme brute n'entraînera pas automatiquement une augmentation de l'offre totale du produit transformé sur le marché mondial. Par conséquent, l'autorité qui prend la décision ne doit pas nécessairement postuler l'augmentation de la demande de ce produit comme condition de viabilité du projet. En revanche, dans le cas de produits alimentaires qui peuvent être consommés à l'état naturel ou après transformation (fruits et légumes par exemple), l'autorité qui envisage de créer une industrie de transformation devra tenir compte de la façon dont la demande réagira face à l'augmentation de l'offre de la denrée alimentaire en question sous forme de produit transformé, sur le marché intérieur et à l'exportation. Mais dans le cas de la plupart des produits alimentaires, l'élasticité par rapport au prix et au revenu de la demande des produits transformés est souvent plus forte que celle de la demande des produits naturels.

8. Donc, dans chacun des cas qui viennent d'être décrits, il est probable que la tendance actuelle et future des prix sera essentiellement fonction des tendances des coûts de production et de l'intensité de la concurrence dans l'industrie intéressée. C'est donc de renseignements sur ces facteurs que les autorités chargées de prendre les décisions d'investir dans le domaine de la diversification verticale auront le plus besoin, encore que des renseignements leur soient également nécessaires sur les autres facteurs susceptibles d'affecter le pouvoir compétitif des industries de transformation envisagées, en particulier des renseignements concernant les obstacles tarifaires et non tarifaires existant sur les marchés d'exportation et les politiques de change pratiquées dans le pays et à l'étranger, ainsi que des renseignements concernant les facteurs qui influent sur la demande intérieure et sur la demande à l'exportation.

9. En ce qui concerne le prix des facteurs de production dans les industries de transformation, le niveau des salaires dans les pays développés est un facteur particulièrement important et déterminant pour le pouvoir compétitif des industries à fort coefficient de main-d'œuvre dans les pays en voie de développement. Dans les dernières années, l'inflation des salaires a été particulièrement marquée dans les pays membres de l'OCDE, et une persistance de cette tendance pourrait avoir de sérieux effets sur la division internationale du travail entre pays développés et pays en voie de développement.

10. A l'heure actuelle, les pays en voie de développement peuvent se procurer des renseignements sur ces

questions auprès des organismes internationaux d'assistance financière et technique, sur demande ou dans le cadre d'études sur la faisabilité des projets. Dans ce dernier cas, ils peuvent en outre obtenir des renseignements sur des facteurs particuliers susceptibles d'influencer la viabilité des industries de transformation, comme les futures innovations possibles dans la technique et l'éventualité que des industries des pays développés qui transforment actuellement des matières premières exportées par les pays en voie de développement s'orientent vers la transformation de matières premières de remplacement si elles se heurtent à une forte concurrence dans leur activité actuelle.

11. La FAO fournit aux pays en voie de développement des renseignements et des conseils techniques sur les premiers stades de la transformation des produits agricoles, tandis que l'ONUDI leur fournit une assistance analogue à un stade plus avancé de la transformation industrielle. Les renseignements concernant le stade initial de la commercialisation des produits agricoles transformés, notamment en ce qui concerne la qualité, l'emballage, l'expédition, etc., sont également fournis par la FAO, et le Centre CNUCED/GATT du commerce international fournit des renseignements concernant les opérations ultérieures de vente à l'exportation des produits semi-transformés et des articles manufacturés en général, notamment sur les prix, les barrières commerciales, la concurrence réelle ou potentielle, etc. En outre, les renseignements fournis par le Centre au sujet de la promotion des produits peuvent servir de base aux activités destinées à encourager la consommation. La BIRD communique également des renseignements utiles pour prendre des décisions en matière de projets de diversification verticale, en particulier des renseignements sur les tendances et les perspectives du marché. Elle fournit des renseignements au stade du préinvestissement, sur demande, ainsi que dans le cadre d'études de faisabilité sur des projets déterminés dont les pays en voie de développement envisagent d'entreprendre la réalisation.

12. On peut donc dire qu'un pays en voie de développement qui étudie les possibilités de transformer un produit de base indigène est, en principe, en mesure d'obtenir la plupart des renseignements techniques et des renseignements concernant le marché dont il a besoin auprès des organismes des Nations Unies. Il se peut que certains renseignements aient déjà été publiés. La BIRD, la FAO, l'ONUDI et le Centre CNUCED/GATT du commerce international publient des périodiques contenant des informations sur des questions techniques et commerciales et/ou des études et des rapports spéciaux.

13. Toutefois, le caractère hautement spécialisé et détaillé des renseignements requis en ce qui concerne la diversification verticale fait que la plupart de ces renseignements doivent être demandés spécialement et qu'ils sont fournis en grande partie seulement dans le cadre d'études de faisabilité. De plus, il se peut que certaines des données que possèdent les institutions spécialisées (par exemple les données relatives aux coûts de production dans divers pays) soient confidentielles et ne puissent être communiquées à d'autres pays. Et de même, de nombreux renseignements nécessaires aux décisions concernant la diversification verticale ont un caractère local, et portent

⁸ *Ibid.*, par. 38.

sur des questions telles que les disponibilités en main-d'œuvre qualifiée et en personnel de direction, les effets des projets sur l'emploi, les prix des facteurs de production, la demande du produit concerné, la politique de change, etc., dans le pays qui cherche à diversifier son économie. Il faudrait que les gouvernements et les investisseurs éventuels obtiennent ces renseignements sur place, mais par ailleurs les institutions internationales pourraient contribuer à l'établissement de services statistiques et à la mise au point de méthodes propres à obtenir ces renseignements.

14. On peut distinguer, semble-t-il, trois principaux moyens d'améliorer le système actuel de rassemblement et de diffusion des renseignements relatifs à la diversification verticale. Tout d'abord, comme les pouvoirs publics, les responsables de la planification et les investisseurs éventuels dans les pays en voie de développement ne semblent pas toujours savoir quel genre de renseignements ils peuvent obtenir auprès des institutions internationales ni comment les obtenir, il serait souhaitable que les institutions intéressées communiquent aux gouvernements:

a) Des indications précises sur leurs publications pertinentes, en décrivant le genre de renseignements qu'elles contiennent;

b) Un catalogue ou une liste des renseignements qui peuvent être obtenus sur demande, en indiquant la manière de faire la demande. Ces listes, ainsi que le titre et la description des publications devraient être largement diffusés par les autorités aux fonctionnaires et aux hommes d'affaires intéressés.

15. Ensuite, les institutions internationales concernées devraient examiner ensemble la question de savoir si l'on pourrait intensifier le rassemblement et la publication périodiques des données utiles pour les décisions en matière de diversification verticale, par exemple, des données sur les prix, les tarifs douaniers et la consommation dans différents marchés pour certains produits de base transformés, en insistant peut-être sur les produits les plus homogènes à fort coefficient de main-d'œuvre. Les institutions devraient en même temps examiner laquelle d'entre elles pourrait se charger des activités de cette nature qui, à leur avis, valent la peine d'être entreprises.

16. Enfin, les institutions devraient aussi déterminer en commun quels sont les principaux types de renseignements de caractère local intéressant les décisions en matière de diversification verticale qui manquent le plus dans les pays en voie de développement, et faire aux gouvernements des recommandations communes appropriées en vue de combler ces lacunes. Les institutions devraient étudier aussi la question de savoir quelles activités d'assistance technique seraient nécessaires pour améliorer la situation à cet égard; la question est examinée de façon plus approfondie dans le chapitre III ci-dessous.

B. — DIVERSIFICATION HORIZONTALE

17. A la différence de la demande mondiale de produits alimentaires transformés et d'articles manufacturés, la demande de la plupart des produits primaires a relativement peu d'élasticité par rapport aux prix, la conséquence

étant que leurs cours ont tendance à être très sensibles aux fluctuations de l'offre. En outre, l'offre de produits primaires est généralement beaucoup moins sensible, à court terme, aux fluctuations de cours que l'offre de produits transformés. C'est pour cette raison, et sous l'influence de facteurs impondérables tels que les variations dans les récoltes, les grèves, etc., que les cours des produits de base connaissent des fluctuations considérables, tant à longue qu'à courte échéance.

18. Il importe donc particulièrement de disposer de renseignements sur les facteurs susceptibles de déterminer la tendance future des cours des produits de base pour prendre des décisions en matière de diversification horizontale. Si ces renseignements sont spécialement indispensables lorsqu'il s'agit d'investissements comportant de longues périodes de gestation et d'amortissement, comme dans le cas de la production d'arbres fruitiers ou de l'extraction minière, ces renseignements peuvent être importants même lorsqu'il s'agit de récoltes annuelles. Le coton, par exemple, doit être planté chaque année, mais sa culture peut faire partie d'un système de rotation des cultures que l'on ne peut pas changer d'une année à l'autre en fonction des fluctuations du cours du marché. En conséquence, décider de planter du coton pourrait devoir être considéré comme une décision entraînant des investissements à assez long terme.

19. Il est donc souhaitable que les planificateurs s'occupant de diversification horizontale aient accès à des estimations des tendances des cours à long terme pour un grand nombre de produits de base. Idéalement, ces estimations devraient reposer sur des hypothèses compatibles entre elles et représenter, dans toute la mesure possible, l'opinion et le jugement communs des experts. Pour conserver leur utilité, il faudra que ces estimations soient mises à jour périodiquement en tenant compte des faits nouveaux.

20. Quoi qu'il en soit, même les prévisions de prix les plus étudiées, établies d'après des données statistiques valables, comportent une marge d'erreur due à l'incertitude qui planera toujours quant aux effets d'un certain nombre de facteurs. La politique des gouvernements, par exemple, est imprévisible, et la façon dont les producteurs réagiront à l'avenir aux fluctuations de cours peut être différente des réactions observées dans le passé. Il se peut aussi que les plans de production annoncés ne soient pas réalisés et qu'un pays entreprenne une nouvelle production qui n'était pas prévue dans les plans ou les prévisions officiels. Il peut, en outre, être particulièrement difficile de faire des projections de la demande pour les produits de base exposés à la concurrence de produits synthétiques.

21. Par conséquent, qu'ils aient ou non accès à des prévisions sur les tendances des cours, les planificateurs économiques des pays en voie de développement devraient au moins disposer de projections de l'offre et de la demande pour un nombre de produits primaires aussi grand que possible. Cela leur permettrait de faire leurs propres évaluations concernant les perspectives d'avenir pour les cours et la position probable que leur pays occuperait sur le marché mondial par rapport aux autres comme suite à tel ou tel investissement nouveau. L'idéal serait que ces projections reposent également sur des

hypothèses compatibles entre elles, qu'elles soient établies par des organismes internationaux connaissant très bien les produits de base en question et qu'elles soient fréquemment mises à jour. On examine dans les paragraphes suivants dans quelle mesure les arrangements qui existent actuellement dans le cadre du système des Nations Unies permettent de répondre aux besoins et de fournir ces renseignements.

1. *Projections de l'offre et de la demande*

22. La FAO établit et publie des projections à long terme de l'offre et de la demande des principaux produits agricoles. Mais elles ne sont revues que tous les quatre ou cinq ans et seraient beaucoup plus utiles si ces mises à jour étaient plus fréquentes. Pour les produits dont s'occupent des groupes intergouvernementaux placés sous l'égide de la FAO, les projections sont revues par le groupe intéressé. Aucun des organismes intergouvernementaux indépendants spécialisés dans les produits agricoles ou minéraux ne publie régulièrement d'estimations à long terme de l'offre et de la demande, bien que certains d'entre eux en aient établi à certaines occasions.

2. *Les prévisions en matière de prix*

23. Pour les principaux produits primaires, la BIRD établit chaque année des prévisions de prix couvrant des périodes permettant la prise de décisions en matière d'investissement. Les prévisions sont établies compte tenu des travaux effectués par d'autres organismes et par des experts isolés; lorsqu'elles concernent des produits étudiés par des organismes spécialisés, les secrétariats de ces organismes sont officiellement consultés au sujet des effets sur le marché des projets d'investissement envisagés (par exemple, le secrétariat de la FAO est consulté dans le cas de groupes intergouvernementaux de produits relevant de cette organisation). Au sujet des prévisions de prix pour ces produits et pour les produits qui ne relèvent pas d'organismes spécialisés, les fonctionnaires de la BIRD prennent officiellement contact avec les organismes intéressés. Etant donné qu'au sein du système des Nations Unies, la CNUCED est chargée de responsabilités particulières en ce qui concerne l'étude des problèmes touchant les produits minéraux, il semblerait utile qu'elle entre en liaison avec la BIRD pour la préparation de prévisions commerciales concernant ces produits. Bien que les prévisions de prix de la BIRD ne soient pas publiées, tous les gouvernements des Etats membres de la Banque y ont accès. Si les projections de la FAO ne comportent pas de prévisions de prix, les conséquences de l'analyse en ce qui concerne les prix y sont explicitement commentées.

24. Pour certains produits primaires, le secrétariat de la CNUCED a en certaines occasions établi des modèles économétriques des marchés mondiaux dont les résultats, y compris leurs effets sur les prix à venir, ont été examinés par les gouvernements intéressés des Etats membres de la CNUCED. Ainsi, dans le cas du thé le secrétariat de la CNUCED a établi un modèle pour la prévision des prix à court terme dont les résultats ont été pris en considération lors des négociations sur le contingentement global des exportations qui ont eu lieu dans le cadre des accords

officiels de stabilisation pour 1970 et 1971 conclus par le Comité consultatif du thé de la FAO.

25. Toutefois, il n'existe actuellement de modèles de prévision des prix que pour un assez petit nombre de marchés de produits. Afin de mettre en lumière les lacunes les plus sérieuses, le secrétariat de la CNUCED fait actuellement l'inventaire des modèles existants ou en préparation dans les différents organismes internationaux et dans les centres nationaux de recherche. La CNUCED pourrait ensuite, si on le juge utile, assurer la coordination des efforts déployés sur le plan international pour combler ces lacunes.

3. *Les données nécessaires*

26. La compilation des données de base et des renseignements nécessaires à la préparation de projections de l'offre et de la demande de produits primaires est dans une large mesure réalisée grâce à une coopération entre les organismes des Nations Unies intéressés. Ainsi, la BIRD et la FAO échangent régulièrement les renseignements sur les plans de production, les tendances de la demande, etc., obtenus par les missions de la BIRD et les experts de la FAO se rendant dans les pays en voie de développement. De même, la CNUCED et la FAO se communiquent mutuellement les données reçues des gouvernements ou d'autres sources pour l'établissement de leurs projections. Cependant, les renseignements parvenant aux institutions devraient, à de nombreux égards, être améliorés quantitativement et qualitativement.

27. En règle générale, il faudrait surtout renforcer les bases à partir desquelles on établit les projections concernant l'offre de produits primaires. Les plans de développement économique publiés ne donnent pas nécessairement des détails sur les projets en matière de production de produits de base, et les gouvernements des pays en voie de développement ne peuvent pas toujours fournir des renseignements concernant les perspectives à long terme de la production pour chaque produit. Cette lacune de l'information touchant les perspectives de l'offre n'est pas seulement le fait des pays en voie de développement; dans les pays développés, les intentions des agriculteurs et des compagnies minières touchant leur production sont souvent difficiles ou impossibles à connaître, et les pouvoirs publics se montrent souvent peu disposés à faire part de leurs projets de politique économique. Dans les deux catégories de pays, les renseignements touchant les réactions probables des producteurs aux changements de prix font sérieusement défaut.

28. Si, dans les pays développés, la demande de certains produits primaires peut être prévue ou projetée à peu près sans tenir compte des prix, cela est impossible dans la plupart des pays moins avancés où les variations de la demande en fonction du prix, même pour les produits alimentaires de base, sont plus importantes que dans les pays industrialisés. En outre, la demande de produits primaires fluctue plus largement en fonction du revenu que ce n'est le cas dans les pays développés. Etant donné que l'on a peu de renseignements sur ces facteurs, les projections de la demande de produits primaires dans les pays en voie de développement ont souvent des fondements moins solides que les projections correspondantes établies pour les pays développés.

29. C'est pourquoi, dans le cas de pays en voie de développement, il est particulièrement nécessaire de disposer de données plus complètes concernant les variations de la demande — notamment pour les produits d'origine locale — en fonction des modifications des prix et des revenus. Pour ces pays, il convient tout particulièrement de faire la distinction entre la demande urbaine et la demande rurale. De plus, étant donné que des campagnes de promotion peuvent stimuler la consommation de certains produits de base, des renseignements détaillés sur les goûts et la façon de dépenser des consommateurs peuvent être utiles pour la mise au point de ces campagnes.

30. Dans le cas des produits naturels se trouvant en concurrence avec des matières synthétiques, établir des prévisions de la demande pose des problèmes particuliers. Il faut d'abord évaluer le volume de la demande totale sur le marché où les deux types de produits se concurrencent. Ensuite, prévoir de quelle façon la demande totale se répartira entre produits naturels et produits synthétiques. Étant donné que cette répartition dépendra essentiellement des prix et des caractéristiques techniques des produits synthétiques, il est nécessaire de disposer de renseignements — ce qui n'est en général pas le cas actuellement — sur le coût futur probable de la production et l'évolution technique dans l'industrie des produits synthétiques.

31. Il ressort des paragraphes précédents que, comme pour la diversification verticale, les données plus complètes nécessaires à l'établissement de bases de décision plus solides concernant la diversification horizontale doivent être fournies par les pouvoirs publics aussi bien que par les institutions internationales. Dans le cas des pays en voie de développement, on pourrait utiliser les nouvelles procédures de programmation par pays actuellement mises en place sous les auspices du PNUD pour communiquer aux organismes des Nations Unies une partie des renseignements supplémentaires voulus (par exemple, les renseignements concernant les plans de production de produits de base), et les porter ensuite à l'attention de toutes les institutions intéressées. Cependant, une grande partie des renseignements dont on a besoin sont trop détaillés et trop complexes pour être sélectionnés et analysés dans le cadre de la programmation par pays.

4. *Le rôle des groupes intergouvernementaux sur les produits de base*

32. Les gouvernements des pays développés et en voie de développement pourraient utiliser une voie plus appropriée pour acheminer les renseignements supplémentaires touchant les tendances de l'offre et de la demande de produits primaires: il s'agit des groupes intergouvernementaux s'occupant de produits de base particuliers. En principe, ces organismes sont les mieux outillés pour acheminer les informations, puisque leurs membres sont les gouvernements des pays qui sont les principaux producteurs et consommateurs des produits en question. En outre, ils devraient être particulièrement qualifiés pour sélectionner et évaluer les renseignements concernant les plans de production dans chaque pays, travail nécessaire avant que l'on puisse additionner et

utiliser les données pour établir des projections globales de l'offre.

33. Toutefois, la mesure dans laquelle les organismes spécialisés s'occupent de préparer des projections de l'offre et de la demande des produits qui les intéressent peut varier considérablement. C'est l'Organisation internationale du café qui semble s'être engagée le plus avant dans cette direction, puisque l'un de ses objectifs est d'arriver, à long terme, à équilibrer la production et la demande mondiales de café. Dans ce but, il a été demandé à chaque pays membre de préparer un plan national de production du café conforme au contingent qui lui a été attribué aux termes de l'Accord international de 1968 sur le café. Le Comité consultatif international du coton a entrepris de réunir des prévisions concernant la production et la consommation du coton pour les cinq années à venir, cependant que le Groupe d'étude de la FAO sur la banane a entrepris un projet similaire pour le commerce des bananes. Le Groupe d'étude international du caoutchouc et le Conseil international de l'étain ont préparé des prévisions spéciales de la production et de la consommation. Le Groupe d'étude international du plomb et du zinc, qui examine à intervalles réguliers les tendances à long terme de l'industrie du plomb et du zinc, a envisagé la possibilité d'établir des projections à partir de modèles économétriques. Pour l'instant, le Groupe réunit des renseignements concernant la structure de l'économie du plomb et du zinc, renseignements qui seraient nécessaires si l'on jugeait utile par la suite d'établir un modèle.

34. Il serait probablement utile que tous les organismes intergouvernementaux sur les produits développent ce type d'activité en vue d'établir des projections à moyen et à long terme sur l'offre et la demande (de préférence en consultation avec la BIRD, la FAO ou la CNUCED, selon le cas), projections qui seraient révisées fréquemment. Dans le cas des produits minéraux pour lesquels il n'existe aucun organisme intergouvernemental spécialisé, il conviendrait que la CNUCED élargisse ses travaux de projection, notamment pour des produits tels que les minerais de fer et de manganèse dont les cours ont eu tendance à baisser dans les dernières années. La question de la création d'organismes intergouvernementaux sur les produits minéraux pour lesquels il n'en existe pas encore est étudiée dans le chapitre II du présent rapport.

Chapitre II

Harmonisation des programmes de diversification

A. — SENS DE LA NOTION D'HARMONISATION

35. Comme l'a fait observer le Comité consultatif du Conseil et de la Commission des produits de base dans le rapport sur sa sixième session, relatif à la diversification, il arrive que des pays qui s'efforcent de trouver une autre affectation aux ressources qu'ils consacrent à la production de produits primaires dont il y a, ou dont il risque de se former un excédent sur le marché mondial (par exemple le café) se tournent vers la production de produits qui se trouvent dans la même situation (par exemple, le

thé)⁹. De telles décisions peuvent s'expliquer par la méconnaissance de la situation réelle des produits considérés sur le marché mondial. Dans ce cas, il est possible d'assurer l'harmonisation des programmes de diversification horizontale en faisant en sorte que, dans toute la mesure possible, ces programmes soient entrepris sur la base d'une connaissance suffisante des tendances futures probables du marché des produits concernés. C'est pourquoi il importe d'améliorer le rassemblement et la diffusion des renseignements comme on l'a suggéré au chapitre premier ci-dessus.

36. En réalité, la décision de produire, dans le cadre d'un programme de diversification, des produits dont il y a ou dont il risque de se former un excédent peut être prise de manière parfaitement délibérée, après mûre réflexion, par des pays qui sont pleinement conscients que leur décision contribuera à accentuer encore la baisse des cours, mais qui comptent sur la faiblesse des « coûts de substitution » que représentera pour eux la production de ces produits. En développant leur production, ces pays pensent en effet qu'ils augmenteront leurs recettes même si, de ce fait, les cours viennent à baisser. Il se produit alors un véritable conflit d'intérêts entre ces pays et les autres pays producteurs, car une chute des cours causée par l'accroissement de l'offre sur le marché mondial, chute qui peut être très prononcée si la demande est dépourvue d'élasticité, provoquera pour les autres pays producteurs une perte de revenus très importante. De plus, globalement, ces pertes risquent fort d'être beaucoup plus élevées que les recettes additionnelles que tireront de l'opération les pays qui ont opté pour cette solution.

37. Dans des situations comme celle-ci, un accord international en bonne et due forme ou officieux sur le produit intéressé peut permettre d'harmoniser dans une certaine mesure les programmes de diversification — en d'autres termes, de concilier les intérêts des pays en cause. La fixation, pour les pays producteurs, de contingents de production ou d'exportation garantirait en effet un parallélisme entre la croissance de l'offre et celle de la demande, et éviterait ainsi l'apparition d'un nouveau facteur de baisse des cours. Le grand problème de la négociation de ces contingents est toutefois d'arriver à faire en sorte que les pays dont les coûts de production sont peu élevés obtiennent une part plus grande du marché, même si cet accroissement de leur part doit être inférieur à ce qu'il aurait été sans la conclusion d'un accord. Cette harmonisation des intérêts est, en fait, l'objectif des accords internationaux qui existent actuellement sur le café, le sucre et l'étain, accords dont l'efficacité est examinée dans le document du secrétariat de la CNUCED intitulé « Politique des prix, y compris les mesures et mécanismes internationaux de stabilisation des prix » (TD/127)¹⁰.

38. Lorsque l'on a affaire à des programmes de diversification horizontale dont l'objet est la substitution des importations, les conflits d'intérêt qui peuvent découler de leurs incidences sur le marché mondial sont plus difficiles à aplanir au moyen d'arrangements internationaux que lorsqu'il s'agit simplement de programmes de

diversification des exportations. En pareil cas, et dans les cas où des arrangements internationaux ne sont pas envisagés, la question se pose donc de savoir s'il existe d'autres moyens d'harmoniser les programmes de diversification, que leur objet soit la substitution des importations ou la diversification des exportations.

B. — RÔLE DES INSTITUTIONS ET DES GOUVERNEMENTS DONNEURS D'ASSISTANCE

39. Lorsque des demandes d'assistance financière ou technique au titre de programmes de diversification horizontale sont adressées à des organismes comme la BIRD, les banques régionales de développement ou la FAO, ou à des pays donateurs, ces organismes ou pays peuvent, en principe, au moment où ils examinent ces demandes, tenir compte des conflits d'intérêt tels que ceux exposés plus haut, auquel pourrait donner lieu l'exécution du projet envisagé. Sans être toujours décisif, l'avis qu'expriment les institutions internationales ou les gouvernements à leur sujet peut cependant influencer sur les décisions relatives aux projets de diversification dans un sens qui concilie, du moins dans une certaine mesure, les intérêts divergents en jeu.

40. En accordant une aide à des projets relatifs à la production de produits de base, la BIRD tient toujours compte des accords internationaux régissant ces produits, si de tels accords existent. Lorsqu'il s'agit de projets de production intéressant des produits pour lesquels il n'existe pas d'accord international, la BIRD, avant de consentir une assistance, prend toujours l'avis du groupe d'étude ou autre organe dont relève le produit et, de toute façon, examine attentivement les répercussions probables sur le marché mondial des nouveaux projets proposés. Lorsque ces répercussions lui paraissent devoir être défavorables, elle s'efforce de trouver un emploi des ressources productives considérées qui se prêterait mieux à la situation du marché. L'application de ce principe lui est facilitée par le fait que, dans sa politique de prêts, la BIRD met de plus en plus l'accent sur la recherche d'autres utilisations possibles des ressources productives, et sur la planification sectorielle qui vise à faire en sorte que des projets concernant, par exemple, des produits agricoles particuliers, soient examinés non pas isolément, mais dans la perspective de la répartition optimale des ressources à l'intérieur du secteur agricole dans son ensemble. Les projets de prêts sont, en dernier ressort, examinés par tous les Administrateurs de la BIRD dont ils doivent recueillir l'approbation.

41. La FAO tient elle aussi compte, dans ses activités d'assistance technique, des répercussions internationales des programmes de diversification. De fait, elle porte un intérêt croissant aux problèmes que posent, dans le monde, les aménagements de structure dans le secteur agricole, qui seront un des principaux thèmes de la conférence qu'elle tiendra en 1973.

42. Comme on l'a dit plus haut, la BIRD et la FAO étudient de près la situation présente et future des différents produits primaires sur le marché mondial et consultent, chaque fois que de besoin, les organes spécialisés dans l'étude de certains produits. Il n'en va pas nécessairement de même des banques régionales de développe-

⁹ *Ibid.*, par. 46.

¹⁰ Voir p. 49 ci-dessus.

ment ou des pays donneurs qui agissent isolément ou dans le cadre de consortiums d'aide, ou encore par l'intermédiaire d'organismes comme le FED ou le Plan de Colombo. Lorsque ces organismes et gouvernements reçoivent des demandes d'assistance au titre de programmes de diversification horizontale, il arrive en effet qu'ils ne puissent tenir compte des répercussions de ces programmes sur d'autres pays producteurs que s'ils consultent la BIRD, la FAO ou l'organe spécialisé intéressé. Si ces consultations paraissent être la règle dans les banques régionales de développement et dans les consortiums d'aide, elles sont loin d'être systématiques dans l'assistance bilatérale aux projets de production relatifs à des produits de base. A ce propos, il est bon de rappeler que 10% seulement de l'ensemble des projets relatifs à la production de produits de base reçoivent une assistance financière ou technique des organismes des Nations Unies. Les pays donneurs en financent, isolément ou collectivement, une proportion beaucoup plus grande.

43. Mais même si les organismes compétents des Nations Unies étaient consultés sur tous les projets de production relatifs à des produits de base exigeant une assistance, il resterait toujours le problème des projets qui, dans les pays en voie de développement comme dans les pays développés ne reçoivent pas d'assistance internationale et sont exécutés sur la seule base des critères nationaux. Dans la mesure où ils disposeraient de renseignements sur les projets ne bénéficiant pas d'une assistance, des organismes comme la BIRD ou la FAO pourraient évaluer leurs incidences internationales et porter leurs conclusions à l'attention des gouvernements intéressés. Or, on l'a dit plus haut, les institutions internationales ne se voient pas toujours pour communiquer ces renseignements.

44. Pour ce qui est des pays en voie de développement, la nouvelle méthode que le PNUD vient de mettre au point dans le but de programmer l'assistance technique accordée aux différents pays dans une perspective plus globale et mieux intégrée (programmation par pays) permettra peut-être aux institutions des Nations Unies qui fournissent une assistance technique et financière d'être mieux informées des plans de production relatifs à des produits de base, qu'ils bénéficient ou non d'une aide internationale. La programmation par pays se fait dans le cadre de consultations entre les autorités nationales compétentes et les représentants des organismes des Nations Unies intéressés et est destinée à donner à chacun de ces organismes la possibilité d'émettre son avis sur les plans nationaux de développement et les priorités de celui-ci dans les domaines relevant de leur compétence. Cette nouvelle méthode devrait donc contribuer à accroître le volume des renseignements relatifs aux plans de production de produits de base dont disposent les organismes des Nations Unies et en même temps, fournir à ces organismes, des moyens additionnels d'influer sur ces plans en mettant en lumière leurs incidences nationales et internationales. Il resterait néanmoins nécessaire d'organiser des consultations plus systématiques entre les gouvernements accordant une assistance bilatérale à des projets de production relatifs à des produits de base et les institutions et organismes internationaux compétents, pour faciliter l'harmonisation de ces projets.

C. — LE RÔLE DES ORGANISMES INTERGOUVERNEMENTAUX SPÉCIALISÉS

45. Tout rôle que peuvent jouer les institutions des Nations Unies dans l'harmonisation des projets de diversification horizontale relatifs à des produits de base se limite nécessairement aux projets intéressant les pays en voie de développement et à la mesure dans laquelle les détails de ces projets leur sont connus. Sans aller jusqu'à un système de réglementation des exportations, il devrait y avoir moyen, pour certains produits, d'améliorer l'harmonisation des projets au niveau des groupes intergouvernementaux spécialisés dans des produits de base. Comme ces groupes comprennent généralement des représentants de tous les principaux pays producteurs, ils pourraient aisément, dans la mesure où leurs membres y seraient disposés, faciliter cette harmonisation dans le cadre de discussions et de consultations intergouvernementales sur les effets, pour les prix et les recettes d'exportation, des programmes de production en cours et de telle ou telle cadence de production des produits considérés. Ces discussions et consultations constitueraient le prolongement logique des activités de ces groupes dans le domaine des projections de l'offre et de la demande, activités qui — ainsi qu'on l'a recommandé au chapitre premier du présent rapport — devraient faire partie de leurs attributions normales.

46. Les organes spécialisés dans les produits de base pourraient aussi faciliter l'harmonisation des programmes de diversification en adoptant des principes directeurs qui régiraient, par exemple, les subventions à la production et à l'exportation et la question de l'accès aux marchés, comme le font les principes directeurs relatifs au riz, adoptés par le groupe intergouvernemental de la FAO qui s'occupe de ce produit. Au niveau régional, ce rôle pourrait être assumé par les commissions économiques régionales comme la CEAO en a donné l'exemple à propos des produits à base de noix de coco et du poivre.

47. Tous les produits primaires n'ont toutefois pas leur organe intergouvernemental spécialisé. Il peut donc être nécessaire de créer de nouveaux organes de ce genre pour s'occuper, en particulier, du secteur des produits minéraux qui fait à cet égard figure de parent pauvre par rapport au secteur des produits agricoles. Pour les produits minéraux pour lesquels il n'existe pas encore d'organe intergouvernemental spécialisé pleinement représentatif, peut-être la CNUCED pourrait-elle, entre-temps, intensifier ses activités portant sur l'harmonisation des programmes de diversification en organisant des consultations intergouvernementales *ad hoc* comme celles qui ont déjà eu lieu sur le minerai de fer, de manganèse et les phosphates pour examiner les problèmes auxquels se heurtent ces produits sur le marché mondial.

Chapitre III

Assistance technique et financière en vue de la diversification des produits de base

A. — LES NATIONS UNIES

48. Les activités d'assistance technique et financière entreprises par les organismes des Nations Unies pour

assurer la diversification des produits de base et pour répondre aux objectifs plus vastes du développement, font partie d'un système très diversifié qui se caractérise, en principe, par une étroite collaboration interinstitutions depuis l'échelon supérieur (grâce au CAC présidé par le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies) jusqu'à celui des travaux sur le terrain dans les pays en voie de développement. Dans ce système, le PNUD joue un rôle essentiel, car les activités des institutions dans lesquelles intervient une assistance technique en vue de la diversification des produits de base et d'autres fins sont, pour la plupart, organisées, financées et exécutées selon les procédures du PNUD. Les paragraphes suivants montrent comment la coopération s'exerce entre d'une part, les institutions qui participent le plus aux activités d'assistance financière et/ou technique en vue de la diversification des produits de base et, de l'autre, ces institutions et d'autres organismes.

49. Le groupe de la Banque mondiale (BIRD, IDA, SFI) coopère de diverses manières avec d'autres institutions des Nations Unies dans des domaines liés à la diversification économique à l'intérieur et en dehors du secteur des produits primaires. Cette coopération peut prendre une forme officielle ou officieuse. Elle consiste notamment en un échange de renseignements sur les perspectives du marché des produits primaires, les plans et les programmes de développement des pays en voie de développement, les recherches et les études de préinvestissement et l'assistance technique nécessaires à la préparation des projets. Les missions économiques et sectorielles organisées par le groupe de la Banque mondiale restent toujours en contact étroit avec le représentant résident du PNUD et ses collaborateurs dans tous les pays d'accueil. De cette manière, la Banque reçoit des renseignements à jour sur les études de préinvestissement entreprises par d'autres institutions et sur celles qui sont consacrées aux programmes par pays. En outre, très souvent, des membres des institutions spécialisées des Nations Unies et notamment de la FAO participent aux missions de la Banque.

50. On a vu que, dans le cadre d'accords de consultation conclus avec plusieurs organismes internationaux s'occupant des produits de base, la Banque procédait à des échanges de vue sur des projets qu'elle étudiait et qui devaient permettre d'augmenter la production mondiale de ces produits. Le groupe de la Banque mondiale apporte, sous plusieurs formes, un appui tout particulier aux activités de diversification et de stabilisation entreprises par ces organismes. Outre ces échanges de vues, le groupe transmet à ces organismes tous les renseignements dont il dispose sur les perspectives et les plans relatifs aux produits de base. Pour le Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café, le groupe a fourni une assistance technique et offert de participer au financement de projets de diversification.

51. Une coopération étroite s'est aussi généralement établie entre les banques régionales de développement et d'autres institutions. Ainsi, il existe des accords de coopération et des relations de travail entre la Bafd et notamment les institutions suivantes: BIRD, FAO, UNESCO, CNUCED, OIT, OMS, ONUDI, PNUD, CEA. D'autres institutions fournissent parfois des fonds

à la Bafd pour des études de préinvestissement. La Bafd organise aussi des missions mixtes avec d'autres institutions, et en particulier la BIRD et la FAO.

52. Etant donné que les projets essentiellement consacrés à la diversification qui sont exécutés par la FAO sont financés par le Fonds spécial du PNUD, c'est en collaboration avec le PNUD que la FAO détermine l'ampleur et la nature de l'aide à fournir. Ainsi, le Groupe consultatif pour l'aide à la Malaisie a participé à la sélection d'un projet de ce genre pour ce pays, tandis que la BIRD a collaboré à un projet analogue pour le Guatemala, en facilitant l'élaboration d'un plan de développement d'une zone de culture du café. De plus, au cours des deux dernières années, la FAO a resserré et intensifié sa coopération avec l'Organisation internationale du café, pour les projets de diversification. La FAO fournit les services d'experts pour les missions de détermination et d'évaluation des projets, ainsi que pour la phase d'exécution des projets financés par le Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café.

53. Pour exécuter ses programmes d'assistance technique, l'ONUDI collabore le cas échéant avec d'autres organismes. Cette collaboration consiste généralement à assurer la coordination de projets déterminés dans certains pays. Les programmes d'assistance technique du Centre CNUCED/GATT du commerce international peuvent faire suite à la demande d'un pays en voie de développement; ils sont aussi parfois le prolongement de missions conduites par d'autres institutions internationales ou encore le résultat de recommandations formulées à des réunions ou à des conférences organisées par elles. Au stade de l'exécution, une étroite collaboration est maintenue avec ces institutions, et notamment avec la FAO, l'ONUDI et les commissions économiques régionales, grâce à des réunions régulières de coordination ou à d'autres moyens. Ainsi, des missions et des programmes ont été entrepris de concert avec les institutions précitées, et d'autres le seront.

54. Parmi les commissions économiques régionales, la CEAEQ a recherché, pour ses activités d'assistance technique, la coopération de l'ONUDI, de la FAO, de l'OIT, du GATT, du Centre du commerce international, du Conseil de coopération douanière, du FMI et de la BASD. Le BESNUB prépare et exécute ses activités d'assistance technique en collaboration avec d'autres institutions intéressées. Inversement, certaines institutions ont demandé au Bureau de participer à l'exécution de leurs propres activités d'assistance technique. Ainsi, en 1971, le Bureau et l'ONUDI ont organisé des missions conjointes vers l'Irak et la Syrie, en vue d'élaborer un programme d'assistance technique à long terme pour l'industrie de ces deux pays. Plus récemment, on a demandé au Bureau de présenter au Bureau de la coopération technique des Nations Unies des exposés sur certains pays de la région. Ces exposés serviront à mettre au point les divers programmes d'assistance technique du PNUD, par pays.

B. — PROGRAMMATION PAR PAYS

55. A l'avenir, les activités d'assistance technique des institutions des Nations Unies seront sans doute de plus

en plus souvent prévues et exécutées dans le cadre du nouveau système de programmation par pays que le PNUD vient d'introduire. Ce système doit fournir un cadre mieux intégré et plus complet à la programmation de l'assistance technique et remplacera progressivement ce qui a été jusqu'à présent une méthode d'approche par projet.

56. Dans le cadre de ce système, on cherchera à déterminer les besoins d'assistance technique et les priorités de chaque pays en voie de développement, ainsi que le rôle à donner à l'assistance du PNUD, en considérant les différents secteurs ensemble dans chaque cas et en les rapprochant du développement de tout le pays. Avec ce système, les pays bénéficiaires jouent un rôle de plus en plus important dans la détermination des priorités de leur développement et dans la coordination de l'assistance technique qu'ils reçoivent de toutes les sources. De leur côté, les institutions participantes et chargées de l'exécution entretiennent des rapports étroits et suivis avec le représentant résident du PNUD qui, à tous les stades de l'élaboration et de l'exécution du programme du pays, peut solliciter leurs conseils et ne manque pas de le faire.

57. La programmation par pays doit donc permettre d'étudier plus à fond les besoins de diversification des pays en voie de développement et de coordonner plus efficacement toute l'assistance technique fournie à cette fin. On a aussi fait remarquer que la programmation par pays devait permettre aux institutions internationales d'obtenir plus facilement des renseignements sur les plans de production des produits de base et ainsi, favoriser l'harmonisation de ces plans.

58. Le nouveau système n'étant pas encore entièrement appliqué, on ne saurait déjà en évaluer l'efficacité. Il faut, semble-t-il, avoir acquis plus d'expérience avant de pouvoir faire des suggestions utiles pour lui apporter éventuellement des améliorations. L'annexe au présent rapport contient un exposé de la nature et des objectifs de l'assistance financière et technique que les principales institutions intéressées des Nations Unies et d'autres organisations consacrent actuellement à la diversification des produits primaires dans les pays en voie de développement; on y indique aussi les bases qui servent à établir les programmes d'assistance.

C. — AMÉLIORATIONS POSSIBLES DES DISPOSITIONS ACTUELLES

59. L'assistance technique fournie dans le cadre des Nations Unies est actuellement organisée, comme on l'a décrit dans les paragraphes précédents et dans l'annexe au présent rapport, de manière à assurer le maximum d'efficacité aux activités d'assistance des diverses institutions, grâce à une coordination étroite qui s'inscrit dans un cadre unique, à savoir le PNUD. Toutefois, la réalisation pratique de cette coordination qui n'est pas facile à obtenir ne suffira pas nécessairement à garantir l'efficacité du programme d'aide si l'on n'apporte pas en même temps des améliorations dans deux domaines connexes importants.

60. D'abord, étant donné que le système actuel vise à favoriser la diversification, en général, dans les pays en

voie de développement, il semblerait souhaitable, pour les pays défavorisés par la structure de leurs exportations, que l'assistance financière et technique provenant de toutes les sources soit plus précisément adaptée, tant par le volume que par la forme, aux besoins d'une stratégie appropriée de diversification à long terme. Les problèmes que pose l'élaboration d'une telle stratégie sont examinés dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Problèmes de diversification relatifs aux produits de base dans les pays en voie de développement » (TD/119)¹¹.

61. Ensuite, on devrait se demander s'il ne convient pas de créer un organisme ou un système pour évaluer régulièrement l'efficacité de l'assistance financière et technique accordée pour la diversification aux divers pays en voie de développement. Cette évaluation serait particulièrement nécessaire pour les pays en voie de développement dont les exportations n'augmentent pas à un taux suffisant pour leur permettre de financer leur programme de développement économique. Il faudrait étudier la pertinence des stratégies en vigueur, la diversification et les modifications qu'il conviendrait peut-être de leur apporter, ainsi que les lacunes éventuelles des activités d'assistance technique et financière des diverses institutions internationales.

62. Les programmes d'assistance entrepris aussi bien à titre bilatéral que dans le cadre des Nations Unies ont pour autre défaut de ne pas porter sur les services statistiques et économiques des pays en voie de développement. Dans nombre de ces pays, l'efficacité de la préparation des programmes de diversification est gravement entravée par l'absence de bonnes données statistiques de base sur le système économique et par la faiblesse de l'appareil de planification économique proprement dit. L'insuffisance des connaissances statistiques de base peut notamment conduire à des erreurs très graves sur les effets probables d'une nouvelle forme d'investissement sur la structure de la production. Il y aurait grand intérêt à combler ces lacunes pendant la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement; il conviendrait aussi que les institutions compétentes des Nations Unies envisagent une action concertée, dans le cadre de leurs programmes d'assistance technique, pour renforcer les systèmes nationaux de statistiques des pays en voie de développement.

63. En ce qui concerne l'appareil de planification économique, c'est aux gouvernements eux-mêmes qu'il doit toujours incomber de fixer les objectifs et les formes institutionnelles de la planification économique. Toutefois, à l'intérieur de ce cadre, la compétence technique des fonctionnaires de la planification, et notamment leur compréhension de la relation qui existe entre les décisions relatives aux investissements intérieurs et la balance du commerce extérieur, peut avoir une grande influence sur les résultats des programmes de développement économique et, en particulier, sur les projets de diversification. Techniquement, on peut souvent améliorer la planification économique en demandant à des experts ou à des groupes d'experts étrangers de travailler avec les fonctionnaires locaux de la planification. En outre, on peut organiser

¹¹ Voir p. 105 ci-dessous.

des colloques et des séminaires multinationaux pour permettre aux fonctionnaires de la planification économique des pays en voie de développement d'examiner les problèmes qu'ils ont en commun ¹².

Chapitre IV

Résumé des recommandations

64. Pour la commodité du lecteur, on a résumé ci-après les propositions et recommandations formulées dans le présent document. Ces propositions et recommandations ont été mises au point, pour l'essentiel, au cours de consultations approfondies qui ont eu lieu avec les diverses institutions internationales à propos de la diversification, mais c'est le secrétariat de la CNUCED qui leur a donné cette présentation en vue de les soumettre à la Conférence, pour examen.

65. Rassemblement et diffusion des renseignements

a) Diversification verticale

- i) Les institutions internationales intéressées devraient envoyer aux gouvernements des détails sur les publications relatives à la question, en indiquant le genre de renseignements qu'elles contiennent; elles devraient aussi leur faire parvenir une liste des renseignements qu'elles peuvent fournir sur demande, en précisant la façon dont ces demandes doivent être rédigées (paragraphe 14).
- ii) Les institutions internationales devraient étudier ensemble la possibilité d'intensifier le rassemblement et la diffusion périodiques de renseignements sur les décisions prises en matière de diversification verticale (paragraphe 15).
- iii) Les institutions internationales devraient chercher ensemble à déterminer les renseignements qui font défaut sur place dans les pays en voie de développement et à formuler de concert des recommandations en vue de combler les lacunes (paragraphe 16).

b) Diversification horizontale

- i) La FAO devrait envisager de réviser plus souvent les projections à long terme qu'elle établit de la demande et de l'offre des produits agricoles (paragraphe 22).
- ii) La BIRD devrait envisager d'établir des relations avec le secrétariat de la CNUCED en ce qui concerne les prévisions relatives aux marchés des produits minéraux (paragraphe 23).
- iii) La CNUCED devrait envisager de lancer et de coordonner un programme de construction de modèles économétriques pour les marchés des principaux produits de base, lesquels

serviraient à établir des prévisions intéressantes ces marchés (paragraphe 25).

- iv) Les organismes intergouvernementaux spécialisés dans des produits de base devraient chercher, dans le cadre de leurs activités courantes, à faire régulièrement des révisions ou à établir des projections des perspectives à moyen et à long terme de l'offre et de la demande de ces produits, en consultation, le cas échéant, avec la CNUCED, la FAO et la BIRD (paragraphe 32 à 34).
- v) Pour les produits minéraux qui ne relèvent pas d'un organisme intergouvernemental spécialisé, la CNUCED devrait élargir ses travaux de projections (paragraphe 34).

66. Harmonisation des programmes de diversification

- a) Les gouvernements qui fournissent une assistance bilatérale pour des projets relatifs à la production des produits de base devraient solliciter de façon suivie l'avis des institutions et des organismes internationaux compétents sur les répercussions nationales et internationales de ces projets, afin de favoriser l'harmonisation de tous les intérêts en jeu (paragraphe 44).
- b) Les organismes intergouvernementaux spécialisés dans un produit de base devraient:
 - i) Examiner régulièrement les incidences des programmes de production en cours sur les prix mondiaux et les recettes d'exportation des pays producteurs (paragraphe 45);
 - ii) Envisager, le cas échéant, l'adoption de principes ou de directives propres à favoriser l'harmonisation des programmes de diversification (paragraphe 46).
- c) Il conviendrait de prendre en considération la nécessité de créer d'autres organismes intergouvernementaux spécialisés ou de prévoir des consultations spéciales, notamment pour certains minéraux (paragraphe 47).

67. Assistance technique et financière en vue de la diversification des produits de base

- a) Pour les pays en voie de développement dont la structure des exportations est défavorable, l'assistance technique et financière provenant de toutes les sources devrait être plus précisément adaptée, par son volume comme par sa forme, aux besoins d'une stratégie appropriée de diversification à long terme (paragraphe 60).
- b) On devrait examiner l'opportunité de créer un organisme chargé d'évaluer périodiquement l'efficacité de l'assistance technique et financière accordée aux pays en voie de développement pour les programmes de diversification (paragraphe 61).
- c) Les organismes appropriés des Nations Unies devraient envisager une action concertée pour renforcer les systèmes de statistique des pays en voie de développement (paragraphe 62).
- d) Il conviendrait d'établir un programme permanent de colloques et de séminaires en vue d'améliorer, sous l'angle technique, les travaux de planification écono-

¹² A cet égard, un cycle d'étude interrégional sur la planification du secteur du commerce extérieur a été organisé par la CNUCED en septembre-octobre 1970, dans le cadre du PNUD.

mique des pays en voie de développement (paragraphe 63).

ANNEXE

Assistance technique et financière fournie par les institutions internationales à des fins de diversification

L'exposé ci-après sur les activités d'assistance technique et financière visant à favoriser la diversification dans les pays en voie de développement — excepté le passage concernant le FED est fondé sur des renseignements communiqués au secrétariat de la CNUCED en réponse à une demande adressée à tous les organismes des Nations Unies intéressés et à l'Organisation internationale du café. Si de nouvelles communications lui parviennent avant la troisième session de la Conférence, le secrétariat les distribuera en tant qu'additifs au présent rapport.

A. — LE GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

La plupart des projets du groupe de la Banque mondiale contribuent dans une certaine mesure à réaliser l'objectif général de la diversification économique dans les pays en voie de développement. Certains investissements visent expressément cet objectif, cependant que d'autres n'y ont trait qu'en partie et indirectement. En pratique, les projets du groupe de la Banque mondiale orientés vers la diversification (au sens large) dans les pays en voie de développement se sont donnés un ou plusieurs des objectifs suivants:

- Rendre le pays moins tributaire d'un petit nombre de produits de base traditionnellement exportés.* Beaucoup d'investissements du groupe de la Banque mondiale ont pour but d'élargir la base des recettes d'exportation d'un pays, le rendant ainsi moins sensible à une dégradation de la position commerciale d'un ou deux produits.
- Rendre le pays moins tributaire des importations de denrées de première nécessité.* Dans le passé, les produits alimentaires de base ont souvent absorbé une fraction importante des recettes en devises de certains pays en voie de développement. La demande de ces produits est très peu élastique, et il s'ensuit que les variations de l'offre sur le plan intérieur comme sur le plan mondial ont entraîné des fluctuations considérables des dépenses en devises consacrées à ces produits: par conséquent, il est difficile pour ces pays de faire des prévisions valables, à des fins de planification, concernant leurs disponibilités en devises.
- Investir dans l'infrastructure de façon à faciliter la réalisation des objectifs a et b.* On peut citer ici, tout particulièrement, les investissements visant des plans d'irrigation et de drainage. Les plans d'irrigation permettent non seulement d'accroître la production, mais aussi d'atténuer les fluctuations de la production agricole.
- Rendre le pays moins tributaire de la production agricole.* Les investissements effectués dans ce but visent à accroître la part des recettes découlant de la transformation des produits et de la fabrication d'articles manufacturés.
- Développer l'infrastructure destinée au tourisme et aux entreprises touristiques.*
- Promouvoir la coopération régionale entre pays en voie de développement.* On encourage particulièrement cette coopération dans les cas où l'on pense qu'elle permettra aux secteurs secondaire et tertiaire de se développer à un rythme accéléré.
- Promouvoir (directement ou indirectement) la recherche agricole et autre, qui facilite la diversification.*
- Fournir une assistance technique pour la préparation de programmes et de projets (et notamment d'études de faisabilité) visant à favoriser la diversification.*

Depuis la deuxième session de la Conférence (c'est-à-dire pendant les exercices 1968 à 1971 inclusivement), le groupe de la Banque mondiale a consenti des prêts d'une valeur totale de 7,8 milliards

de dollars^a et les dépenses totales pour les projets ainsi financés ont atteint 15 milliards de dollars environ. Une grande partie de ces investissements contribuera directement ou indirectement à la diversification économique. Le tableau ci-après donne une évaluation séparée des prêts consentis pour les projets relevant des catégories a à f mentionnées plus haut:

Projets de diversification financés par le groupe de la Banque mondiale (exercices 1968 à 1971)
(En millions de dollars)

Type de diversification	Prêts de la BIRD	Crédits de l'IDA	Prêts ou participation de la SFI	Total	
				Prêts du Groupe	Coût total
a	65	62		127	239
b	5	9		14	23
c	115	10		125	207
d	44	37		81	414
e	150	25	1	176	408
f	135	34	10	179	311
Mixte a-f	209	107		316	1 201
TOTAL	723	284	11	1 018	2 803
Total des opérations	5 722	1 682	357	7 761	

Dans le cas de certains projets agricoles entrepris sous les auspices de la BIRD une fraction du prêt est consacrée à des activités de recherche et de développement relatives à l'adaptation. Il s'agit toujours de projets visant à implanter de nouvelles entreprises et/ou de nouvelles techniques agricoles dans un pays ou une région. Les crédits sont expressément destinés à faciliter la diversification de l'agriculture d'un pays. On peut citer à cet égard des projets récents bénéficiant de crédits de l'IDA en Equateur, en Ethiopie, en Indonésie, à Madagascar et en Tanzanie. Le groupe de la Banque mondiale a également joué un rôle actif dans la création d'un consortium pour le financement d'instituts internationaux de recherche agricole. Il est probable qu'une partie importante des travaux financés par ce consortium seront consacrés à la recherche de nouvelles possibilités en agriculture dans les zones tropicales et subtropicales.

Une grande partie de l'assistance technique dispensée par les organismes des Nations Unies pour la préparation de projets et les études de faisabilité a pour but de rechercher comment diversifier l'activité économique des pays membres. Le groupe de la Banque mondiale prend activement part à ces travaux, et cela de diverses manières. La fourniture de l'assistance technique pour la préparation de projets fait partie des activités normales des missions permanentes de la Banque en Afrique orientale et occidentale et de son personnel en poste en Indonésie. En outre, les projets agricoles financés par la Banque comportent souvent une aide technique. La plupart des activités du programme de coopération FAO/BIRD — qui est en grande partie financé par la Banque — ont pour objectif d'aider les Etats membres à mettre au point des projets viables. Les fonds de l'IDA ont également servi à financer la préparation de projets et des études de préinvestissement, cependant que les fonctionnaires de la Banque peuvent être appelés à participer directement à la mise au point de projets ou à des études de faisabilité lorsque la Banque est chargée de l'exécution d'un projet du PNUD.

Au fur et à mesure que la BIRD a développé ses prêts dans les pays en voie de développement, elle a attaché de plus en plus d'importance à sa stratégie en la matière, qu'elle continue de perfectionner. Ses missions économiques jouent un rôle clef dans

^a On estime qu'un dixième environ de cette somme a été consacré à une assistance hors projet.

l'adoption par la Banque d'une stratégie du crédit adaptée au pays en voie de développement intéressé. Une mission économique envoyée dans un pays fait rapport sur un certain nombre de questions. De plus en plus, elle se voit confier les tâches ci-après :

- 1) Evaluation de la stratégie de développement du pays en question;
- 2) Détermination de ses besoins en investissements et en devises;
- 3) Recherche des secteurs prioritaires ou particulièrement importants pour le programme de développement et d'investissement.

Un autre type de mission économique de plus en plus fréquemment utilisé par la Banque est la mission d'étude d'un secteur. Les missions de ce genre se composent de quelques économistes dans le sens le plus large et de plusieurs spécialistes d'un secteur particulier. Ils ont pour tâche de mettre en lumière les obstacles et les circonstances favorables au développement dans un secteur donné qui a déjà été étudié par une mission économique. Ces missions recherchent les possibilités d'investissement à l'intérieur d'un secteur tel que l'agriculture et quelles études de préinvestissement devraient éventuellement précéder la préparation du projet. Souvent, elles indiquent aussi des aspects de politique ou de structure qui devraient être modifiés pour que le projet soit réalisable. En fait, elles font ressortir certaines conditions qui sont nécessaires à la réussite d'un projet.

Dans les rapports qu'elles font à la Banque, les missions chargées d'études économiques d'ensemble et les missions par secteur précisent la stratégie de développement et la politique de prêt correspondante qui leur semblent convenir au pays intéressé. Le rapport final et les conclusions sont toujours le résultat d'échanges de vues intensifs entre la Banque, les fonctionnaires du pays intéressé et les organismes des Nations Unies engagés dans des activités sur le terrain. De plus en plus souvent, ils constituent une base pour l'élaboration du programme de prêt du groupe de la Banque mondiale et pour l'organisation de missions chargées d'effectuer des études de préinvestissement, de déterminer les projets à exécuter et de préparer ceux-ci.

B. — LES BANQUES RÉGIONALES DE DÉVELOPPEMENT

Bien que la diversification ne compte pas parmi les objectifs explicites de l'assistance financière dispensée par les banques régionales de développement, une grande partie de cette assistance favorise en pratique la diversification au sens large et, dans certains cas, la diversification des produits de base. C'est ainsi que la BAfD a participé au financement de six projets de production agricole visant soit à remplacer les importations soit à exporter. Les produits d'exportation en question — produits de l'élevage et produits maraîchers — bénéficiaient dans l'ensemble de perspectives favorables sur le marché mondial. Dans une large mesure, la politique de prêt de la BAfD a également eu pour objectif direct ou indirect, la diversification des produits de base. Une partie des fonds a été consacrée au développement de la culture du riz, du palmier à huile, du jute et à la pisciculture, cependant que d'autres sont allés à la promotion de la fabrication de riz blanc, de coton filé et d'engrais et à d'autres formes de diversification verticale.

Les banques régionales de développement décident de leurs activités d'assistance technique et financière sur la base des demandes formulées par les pays membres. Dans ses opérations de prêt, la BAfD donne actuellement la priorité à l'agriculture et aux transports, car elle considère que l'agriculture doit nécessairement être le point de départ d'une politique réaliste d'industrialisation en Afrique, et que la croissance économique dépend dans une large mesure, du développement et de la modernisation des transports. La BAfD accorde en priorité une assistance financière à ceux des plans nationaux de diversification qui sont soigneusement élaborés sous la forme de projets agricoles précis. Lorsqu'elle évalue des projets agricoles, la BAfD tient compte à la fois des tendances des marchés mondiaux et de la situation intérieure du pays emprunteur.

C. — FAO

Une part considérable du programme de travail de la FAO vise directement ou indirectement la diversification des produits de base en ce sens que l'Organisation apporte son assistance à des projets de production, de commercialisation et de traitement de ces produits. C'est le cas d'un grand nombre de projets relatifs à la mise en valeur des ressources du sol et du potentiel hydraulique, au développement de certaines régions d'un pays, de la culture et de l'élevage, à la gestion des exploitations, la commercialisation, le traitement des produits agricoles et, particulièrement, la pêche et la sylviculture. De même, l'assistance technique fournie pour la planification agricole nationale, régionale et sous-régionale vise notamment à introduire des modifications dans la planification en ce qui concerne la gamme des produits dont il faudra développer la production. A l'heure actuelle, près de 40 pays en voie de développement et plusieurs projets régionaux ou sous-régionaux bénéficient des avis d'experts en planification agricole de la FAO. Celle-ci a fourni son assistance pour plusieurs projets concernant expressément la diversification : on peut citer, à Ceylan, un projet de diversification de terres actuellement non rentables parce que consacrées à la culture du thé et du caoutchouc et des projets visant à diversifier des zones marginales de culture du café au Salvador et au Guatemala. Il s'agit d'activités de recherche et d'études de préinvestissement et ces projets comportent généralement un élément de vulgarisation agricole, de démonstration et de formation sur le terrain. La recherche se traduit notamment par des enquêtes, études et expériences techniques ainsi que par des travaux de caractère social et économique en vue de mettre en lumière d'autres projets de production qui seraient également réalisables et d'évaluer leur viabilité technique et économique — en étudiant notamment, le cas échéant, les possibilités d'exportation.

En dehors des projets exécutés sur le terrain, le siège de la FAO se livre à de nombreuses études et autres activités qui jouent un rôle important pour la diversification au sens où l'entend le présent rapport. On peut citer, à cet égard, le Plan indicatif mondial provisoire pour le développement agricole^b, les projections agricoles à long terme par produit, différentes études sur des produits de base ainsi que les travaux de certains organismes de la FAO tels que le Comité des produits et ses organes subsidiaires que sont les groupes intergouvernementaux sur les produits. On notera que les programmes plus généraux de la FAO en matière économique et sociale s'orientent de plus en plus vers la diversification. L'ajustement agricole compte parmi les questions les plus importantes dont sera saisie la Conférence de la FAO en 1973, et des études en vue de cette Conférence sont en préparation ou vont être entreprises sous peu. L'objectif essentiel des efforts dans ce domaine est de contribuer au développement économique et social des pays peu industrialisés et de favoriser une meilleure répartition des ressources dans l'agriculture mondiale. Parmi les objectifs plus particuliers, on peut citer les suivants : aider les pays à prendre des décisions de politique agricole, accroître les niveaux de productivité dans l'agriculture, améliorer la nutrition, élargir la composition des exportations, faire en sorte que les pays soient de moins en moins tributaires de l'importation de denrées alimentaires, créer une infrastructure agricole efficace et favoriser la création d'emplois dans les campagnes.

La FAO a dispensé une assistance technique pour la diversification des cultures dans le cadre de plusieurs programmes. Tout d'abord, suite à des demandes formulées directement par des pays en voie de développement, elle a fourni une assistance par l'intermédiaire de ses programmes sur le terrain. Ces demandes portaient par exemple sur l'envoi d'une mission chargée d'identifier un projet, comme cela a été le cas pour Ceylan et la Malaisie, ou sur des projets ayant trait à la recherche et aux investissements. Bien que l'aide apportée ne fasse pas explicitement partie d'un programme global d'assistance

^b FAO, *Plan indicatif mondial provisoire pour le développement agricole: synthèse et analyse des facteurs intéressant le développement aux niveaux mondial, régional et national*, Rome, 1970.

au pays intéressé, la nature et le bien-fondé des demandes sont examinés à la lumière des besoins et des priorités de ce pays. En outre, on s'efforce de relier les projets de diversification aux autres plans d'assistance existants. Ainsi, dans des pays comme Ceylan, la Malaisie, El Salvador et le Guatemala, où la diversification des cultures est un objectif hautement prioritaire de la politique de développement agricole, l'assistance fournie a, en réalité, fait partie d'un effort concerté pour favoriser le développement agricole national. A l'avenir, grâce à la programmation par pays du PNUD, on peut penser que l'assistance pour la diversification des cultures fera partie intégrante d'un programme global dans le cas des pays qui se sont donnés pour but la diversification de l'économie.

D'autre part, la FAO a fourni son assistance en réponse à des demandes formulées par des groupements régionaux et sous-régionaux. En Amérique latine, cette assistance a porté sur des études touchant la diversification de l'agriculture, la mise au point et l'évaluation de programmes et de projets particuliers aux niveaux régional et sous-régional et l'harmonisation des politiques agricoles. Plus précisément, le Groupe consultatif de la FAO pour l'intégration économique de l'Amérique centrale a fourni aux gouvernements intéressés une assistance spécialisée pour la planification au niveau sous-régional, le développement du secteur agricole et la promotion d'un marché commun des produits agricoles.

Enfin, le Programme alimentaire mondial (organisme mixte FAO/ONU) a fourni une aide alimentaire dans le cadre d'une politique de diversification de l'utilisation des terres dans certains pays du Proche-Orient et de plans visant à remplacer l'élevage par d'autres activités dans certains pays d'Amérique latine (on peut citer le projet de modernisation et de diversification agricoles entrepris au Paraguay). La FAO envisage aussi d'apporter une assistance aux pays en se penchant sur des problèmes de diversification à l'occasion de l'étude prospective du développement agricole mondial et de l'étude sur l'ajustement agricole international. C'est conformément à des recommandations ou résolutions des organes directeurs de la FAO que ces études sont entreprises^c.

D. — ONUDI

L'assistance technique fournie par l'ONUDI est orientée davantage vers l'accroissement des recettes d'exportation et le développement de l'emploi qui résultent de manière générale de l'industrialisation d'un pays, que vers la promotion de la diversification verticale en tant que telle. Toutefois, les missions qu'organise l'ONUDI dans les pays en voie de développement, et qui se sont déjà rendues dans une vingtaine d'entre eux, s'occupent notamment à déterminer les moyens de traiter sur place les matières premières produites localement. L'assistance de l'ONUDI joue surtout au stade du préinvestissement et est essentiellement fournie dans le cadre de programmes de gestion industrielle. Ces programmes peuvent être de courte durée, auquel cas une équipe de consultants peut être chargée d'étudier pendant quatre à six semaines un secteur industriel donné, ou bien être plus longs, et consister par exemple à mettre sur pied une agence nationale de développement industriel. Ces deux catégories de programmes ont notamment pour objet de déterminer les possibilités de fabriquer de nouveaux produits et, en particulier, de pousser plus loin le traitement subi sur place par les matières premières destinées à l'exportation ou à remplacer des importations. L'assistance fournie dans le cadre des programmes de gestion industrielle porte sur l'aménagement et l'organisation d'ensemble des entreprises qu'il est prévu de créer ou de développer ainsi que sur l'amélioration de la productivité, les contrôles de qualité et la distribution. L'ONUDI fournit parfois une assistance technique pour des projets isolés, mais elle a de plus en plus tendance à fournir cette assistance dans le cadre de programmes généraux de développement industriel.

^c Voir FAO, *Rapport de la Conférence de la FAO, seizième session*, Rome, 6-25 novembre 1971, par. 76 à 87.

E. — LE CENTRE CNUCED/GATT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les activités que mènent le Service consultatif de promotion commerciale, le Service de la formation, le Service des études de marchés, le Service d'étude des techniques de promotion des exportations, le Service d'édition et le Service de documentation du Centre CNUCED/GATT du commerce international contribuent toutes à promouvoir la diversification horizontale et verticale. Pour mener à bien un projet de promotion des exportations, le Centre a en effet généralement pour règle de mettre à contribution tous les spécialistes dont il dispose, quel que soit le service auquel ils appartiennent.

Jusqu'en 1970, la politique du Centre consistait surtout à donner suite aux demandes d'assistance technique que lui adressaient ou lui transmettaient les gouvernements, les organisations professionnelles et les sociétés privées, le rang de priorité des projets étant fixé par le Groupe consultatif commun du Centre CNUCED/GATT du commerce international. Depuis lors, le Centre tend au contraire à planifier de plus en plus son assistance et à la fournir dans le cadre de programmes intégrés auxquels participent l'ensemble de ses services. Ces programmes intégrés d'ensemble sont établis soit comme suite aux demandes qu'adressent les pays par l'intermédiaire des missions d'enquête et de programmation du Centre, soit dans le cadre des programmes par pays du PNUD.

F. — OIT

Les activités d'assistance technique de l'OIT liées à la diversification peuvent se ranger sous trois rubriques: promotion de l'emploi, formation professionnelle et formation des cadres. Au titre de son Programme mondial de l'emploi, l'OIT a envoyé en Colombie et à Ceylan des missions interinstitutions composées de spécialistes de rang élevé et chargées de seconder ces pays dans la formulation d'une stratégie du développement orientée vers l'emploi. Ces missions ont fait des recommandations concrètes relatives à la diversification des exportations, en soulignant la nécessité de développer celles d'articles finis et semi-finis pour réduire le rôle joué par les produits « névralgiques » (en l'espèce, le café en Colombie et le thé et le caoutchouc à Ceylan). La mission pour le développement de l'emploi actuellement à pied d'œuvre en Iran et celle qui doit être bientôt envoyée au Kenya accorderont la même attention à la diversification de la production et des exportations des produits de base. Les équipes régionales de l'OIT spécialisées dans les problèmes de l'emploi, stationnées en Asie et en Amérique latine, ont elles aussi tenu compte des incidences sur l'emploi de la diversification de la production de produits primaires dans les avis qu'elles ont fournis aux pouvoirs publics et dans les études qu'elles ont faites sur les problèmes et les politiques de l'emploi dans les pays de ces régions. En outre, l'OIT fournit à plusieurs pays une assistance technique en vue de promouvoir l'emploi rural et le développement des petites industries et de l'artisanat par la création d'emplois productifs dans le cadre d'une diversification verticale et horizontale.

L'assistance technique que dispense l'OIT dans le domaine de la formation professionnelle et de la formation des cadres, a pour objet d'atténuer les difficultés que soulève la diversification de la production en l'absence de ressources humaines adéquates. Certains projets de formation professionnelle entrepris par l'organisation sont directement liés au traitement des produits primaires à des fins d'exportation (par exemple, fibres textiles et conserves alimentaires en Egypte). Si les projets de formation professionnelle auxquels l'OIT donne une assistance intéressent, pour la plupart, des catégories de travailleurs et d'artisans très variées — dont celle des travailleurs des industries d'exportation —, l'OIT marque une tendance à donner la priorité à l'amélioration des compétences dans les industries d'exportation pour faire face à la nécessité croissante que représente la diversification verticale des exportations des pays

en voie de développement. Les projets de formation professionnelle agricole de l'OIT constituent une autre catégorie d'activités qui contribuent à favoriser la diversification des activités productives, grâce à l'initiative des agriculteurs et des artisans à des techniques améliorées et nouvelles. Les projets de formation des cadres de l'OIT, comme ses projets de formation professionnelle, ont été principalement orientés vers la formation d'un personnel d'encadrement et de direction dans les divers secteurs économiques jouant un rôle clef pour la diversification de l'économie de manière générale. Nombre d'entre eux ont contribué à la diversification verticale des exportations, et ce, d'une double façon. Tout d'abord, plusieurs projets ont abouti à la mise au point de méthodes améliorées et simples de traiter les matières premières locales à des fins d'exportation (la céramique en Nouvelle-Guinée et le remplacement des fils d'importation par des fils de laine fabriqués localement dans l'industrie syrienne des tapis tissés à la main). Et, d'autre part, la promotion des produits d'exportation a bénéficié d'une place croissante dans ces projets qui prévoyaient la fourniture d'une assistance aux gouvernements et à l'industrie en matière de formation et de services consultatifs dans les domaines suivants : commercialisation des exportations, amélioration des normes de qualité, de la sélection et de l'emploi des méthodes de production appropriées, etc. Enfin, la formation de spécialistes de la commercialisation des exportations a été inscrite au programme ordinaire de formation du Centre international de perfectionnement professionnel et technique de l'OIT à Turin.

G. — COMMISSIONS ÉCONOMIQUES RÉGIONALES ET BESNUB

Les commissions économiques régionales et le BESNUB fournissent, de manière indirecte, une assistance technique en vue de la diversification, notamment sous la forme de travaux de recherche, d'activités de formation et de services consultatifs. La CEAEO, par exemple, aide ses Etats membres à diversifier leurs secteurs d'exportation en exécutant des études de marché relatives à certains produits et en formant des spécialistes de la promotion commerciale. Le Centre de promotion commerciale de la CEAEO d'autre part, rassemble et diffuse des renseignements sur les possibilités d'exportation et les entraves au commerce, et encourage l'organisation de foires commerciales internationales et de colloques intrarégionaux sur la promotion des échanges. Un centre du même ordre est attaché à la CEA. Le secrétariat de la CEAEO fournit aussi une assistance technique sous la forme d'études de faisabilité de projets, de services consultatifs aux gouvernements des Etats membres, de programmes de formation, de séminaires et de discussions intergouvernementales sur les questions liées au commerce et au développement. Une assistance en vue de la diversification peut aussi être fournie par les instituts régionaux d'études économiques placés sous l'égide de certaines commissions économiques régionales, tel l'Institut latino-américain de planification économique et sociale qui fonctionne sous l'égide de la CEPAL.

Le BESNUB effectue des travaux de recherche sur les possibilités de diversification dans les pays de la région qu'il dessert et organise des séminaires et des stages de formation sur la planification, la promotion commerciale et la commercialisation, ainsi que sur certains aspects de politique industrielle. Les conseillers régionaux détachés auprès du Bureau de Beyrouth et les fonctionnaires permanents de ce Bureau fournissent des avis consultatifs aux gouvernements. Des fonctionnaires du Bureau participent aussi parfois à des missions organisées par d'autres institutions en vue de rechercher, de déterminer et d'évaluer les possibilités d'investissement.

Les commissions économiques régionales et le BESNUB choisissent normalement les travaux de recherche et les activités de formation à entreprendre en fonction des besoins des pays de la région qui leur paraissent prioritaires et sur la base de consultations avec les gouvernements. Les services consultatifs, en revanche, ne sont fournis que sur demande expresse.

H. — LE FONDS DE DIVERSIFICATION DE L'ORGANISATION INTERNATIONALE DU CAFÉ

Parmi les organismes n'appartenant pas au système des Nations Unies, le Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café se distingue comme étant, à ce jour, le seul exemple de fonds constitué dans le cadre d'un accord international sur un produit en vue d'aider les Etats parties à diversifier une production axée sur un produit qui se trouve en excédent sur le marché mondial. Le Fonds de diversification est expressément destiné à aider les Etats parties à l'Accord international sur le café à aligner, à long terme, leur production de café sur les contingents d'exportations de café qui leur sont attribués en vertu de l'Accord.

Le Fonds de diversification consent des prêts pour des programmes ou projets précis qui lui sont soumis par ses participants. Ces programmes ou projets doivent s'inscrire dans un plan national relatif à la politique du café qui ait été approuvé et sont évalués en fonction de ce plan ainsi que des renseignements les plus récents sur la situation du café sur le territoire du participant intéressé. Chaque projet soumis à l'approbation du Comité exécutif du Fonds est accompagné d'un rapport exposant les conclusions et les recommandations du Directeur exécutif le concernant.

Dès sa création, le Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café a cherché à nouer des liens de coopération étroits avec les autres organisations internationales, pour favoriser la réalisation de ses objectifs. C'est ainsi que les institutions internationales lui ont fourni des services d'experts en vue de le seconder dans la formulation de sa politique et ont mis des renseignements et du personnel à la disposition de l'organisation. En collaborant avec d'autres institutions internationales, le Fonds poursuit deux buts :

- a) Coordonner sa politique et ses activités avec celles des autres organisations internationales ;
- b) Encourager le financement en commun de programmes et de projets.

Le Fonds ne fonctionnant que depuis peu, il s'est heurté à des difficultés quand il a cherché à conclure avec d'autres organisations internationales des arrangements satisfaisants en vue du financement en commun de programmes et de projets. Sur les six prêts approuvés par le Fonds, le prêt à la Tanzanie est le seul qui vienne compléter des ressources financières fournies par d'autres organisations : ce projet sera financé conjointement par le Fonds de diversification, l'IDA (qui a évalué le projet) et l'Agence norvégienne pour le développement international. Le Fonds de diversification se propose de conclure des accords de coopération chaque fois que possible.

I. — FED

Dans les deux Conventions d'association entre la Communauté économique européenne et les Etats africains et malgache associés à cette communauté (conventions de Yaoundé), il est expressément stipulé que le FED peut consentir aux Etats associés une assistance technique et financière à des fins de diversification. Aux termes de la première Convention signée le 20 juillet 1963, cette assistance était destinée à favoriser la diversification de la production des produits de base en tant que telle, dans la mesure même où son objet était d'aider les Etats associés à adapter leurs structures de production au fait que certains produits, jusque-là écoulés à des prix de faveur en vertu d'arrangements spéciaux conclus avec les Etats membres de la Communauté, devaient graduellement être commercialisés au prix en vigueur sur le marché mondial^d. Aux termes de la deuxième Convention, signée le 29 juillet 1969, il n'est, en revanche, prévu qu'une assistance au titre de la diversification au sens large, « en vue de diversifier la structure économique des Etats associés et en particulier, de favoriser leur industrialisation et leur développement agricole » (article 19).

^d Les produits en question étaient le café, le riz, le sucre, les graines oléagineuses et les fruits oléagineux, la noix de coco séchée, le poivre, l'huile de palme, le coton et la gomme arabique.

PROBLÈMES DE DIVERSIFICATION RELATIFS AUX PRODUITS DE BASE DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

Dans la décision 5 (VI) qu'elle a adoptée à sa sixième session, en juillet 1971, au sujet de la diversification ¹, la Commission des produits de base a prié le secrétariat de la CNUCED « de présenter des propositions en vue d'une action concrète des organismes nationaux et internationaux compétents pour la solution des problèmes structurels urgents existant dans des domaines particuliers du secteur des produits de base, et notamment dans le cas des pays fortement tributaires des exportations d'un produit de base à propos duquel se posent des problèmes structurels de commercialisation ». Elle lui a demandé aussi d'avoir présent à l'esprit, pour ses travaux dans le domaine de la diversification, le fait « que les objectifs doivent être d'aider les gouvernements des pays en voie de développement à élaborer et à revoir leurs programmes de diversification, d'aider les gouvernements des pays développés à élaborer leur politique de diversification, et de déterminer les domaines où une action internationale complémentaire est nécessaire ».

Le présent rapport a été établi pour répondre à ces demandes. Le secrétariat de la CNUCED l'a rédigé en tenant compte des vues exposées lors de deux réunions interinstitutions sur la diversification qui ont été organisées par le Secrétaire général de la CNUCED respectivement en octobre et en décembre 1971, et auxquelles ont participé des représentants de la BIRD, de la FAO, de l'ONUDI, du PNUD, de l'OIT, du Centre CNUCED/GATT du commerce international, de la BAFD, de l'Organisation internationale du café (réunion d'octobre seulement) et de l'OCDE (réunion d'octobre seulement). Toutefois, les opinions exprimées dans le présent rapport, qui est publié sous la seule responsabilité du secrétariat de la CNUCED, ne sont pas nécessairement celles de ces organisations.

L'étude intitulée « Principaux problèmes du commerce des produits agricoles » (TD/CONTR/2) préparée par la FAO en vue de la troisième session de la Conférence doit être lue conjointement avec le présent rapport, car elle présente des données de base sur des problèmes relatifs aux produits agricoles, dont certains peuvent, dans tel ou tel pays, se trouver liés à un problème de diversification. Un rapport sur l'action internationale dans le domaine de la diversification des produits de base a d'autre part été établi par le secrétariat de la CNUCED (document TD/109), sur la base des discussions qui se sont déroulées aux deux réunions interinstitutions mentionnées plus haut ².

* Le présent rapport, en date du 9 février 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/119 (avec un rectificatif TD/119/Corr.1 du 18 avril 1972).

¹ Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 4 (TD/B/370-TD/B/C.1/119), p. 37.

² Voir p. 89 ci-dessus.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre	Paragraphes	Page
I. DIVERSIFICATION ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	1-3	106
II. PROBLÈMES URGENTS DE DIVERSIFICATION EN MATIÈRE DE PRODUITS DE BASE	4-19	106
A. Structure des exportations défavorables	6-10	107
B. Concentration excessive des exportations	11-16	109
C. Besoins spéciaux de diversification	17-19	110
III. MESURES NATIONALES REQUISES	20-36	111

<i>Chapitre</i>	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
IV. MESURES INTERNATIONALES REQUISES	37-44	113
A. Assistance financière et technique	38	114
B. Accès aux marchés	39-40	114
C. Nécessité d'études approfondies	41-44	114

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau</i>		
1. Exportations, en provenance des pays en voie de développement, de certains produits « névralgiques »		107
2. Comportement des exportations de certains pays en voie de développement fortement tributaires de produits primaires « névralgiques »		108
3. Quelques pays et territoires en voie de développement fortement tributaires des exportations d'un seul produit de base (pétrole excepté)		109

Chapitre premier

Diversification et développement économique

1. Dans son rapport de 1971 sur la diversification, le Comité consultatif du Conseil du commerce et du développement et de la Commission des produits de base a précisé qu'il entendait par « diversification » : « l'élargissement de la gamme de produits de base et d'articles manufacturés, exportés ou non, dont dépend le revenu d'un pays donné, ou une concentration moins poussée des activités sur cette gamme ». Dans ce sens, soulignait-il, « les problèmes de la diversification sont essentiellement ceux du développement économique, que l'on peut définir comme le processus de transformation des structures associé à la diversification des produits de base, articles manufacturés et services produits par l'économie »³.

2. La transformation des structures que constitue le développement économique n'implique pas seulement un élargissement de la gamme des articles et des services produits, mais aussi la fourniture de services dans certains domaines bien définis (comme la banque, le crédit rural, le financement industriel et le commerce), la création d'une infrastructure dans le domaine des transports, des communications et de l'éducation, la mise en place de rouages administratifs et une réforme du régime de la propriété. Le développement économique, pris au sens de transformation des structures, et la diversification sont, en fait, deux processus interdépendants. Mais alors qu'à un stade de développement économique avancé le processus de diversification est davantage la conséquence du développement que sa cause, c'est le contraire qui tend à se produire dans les premiers stades du développement. Plus le niveau de développement économique est élevé, plus les facteurs de production deviennent mobiles et plus la diversification suit automatiquement l'évolution de la demande et des goûts des consommateurs sur le marché intérieur et sur les marchés d'exportation. Dans les

économies sous-développées c'est souvent au contraire la diversification qui constitue le moteur du développement, surtout s'il s'agit d'une diversification dite « verticale », c'est-à-dire allant dans le sens de la transformation ou d'une transformation plus poussée des produits primaires d'origine locale.

3. Le Comité consultatif a fait valoir à ce sujet que la diversification peut contribuer à réformer les structures en créant des relations interindustrielles verticales et en rendant possible l'acquisition de nouvelles compétences et d'une meilleure connaissance des marchés grâce à l'entrée de produits nouveaux dans la structure de la production ou des exportations⁴. Il a aussi fait observer que la diversification peut permettre d'économiser ou de gagner les devises indispensables aux achats à l'étranger de biens d'équipement et de services spécialisés hautement qualifiés qu'exige le développement. Elle peut permettre d'économiser des devises si elle consiste à produire dans le pays des produits jusque-là importés (produits alimentaires, par exemple) et elle peut contribuer à accroître les recettes d'exportation si elle est orientée vers l'exportation, surtout si les perspectives offertes par le marché aux nouvelles productions (produits primaires transformés et articles manufacturés par exemple) sont favorables. Le Comité consultatif a, d'autre part, souligné le rôle clé que joue la diversification, « verticale » notamment, dans le développement économique, en créant de nouvelles possibilités d'emploi qui permettent d'absorber la main-d'œuvre croissante.

Chapitre II

Problèmes urgents de diversification en matière de produits de base

4. Aux premiers stades du développement, lorsque la diversification n'est pas un processus automatique, il incombe aux gouvernements de l'encourager de façon systématique par la planification économique, la mobili-

³ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 5.

⁴ *Ibid.*, par. 7 à 14.

sation de ressources et des incitations d'ordre fiscal ou autres offertes aux producteurs. Dans certains pays en voie de développement, la diversification des productions de base peut cependant poser des difficultés particulières et exiger une aide spéciale de la communauté internationale.

5. En gros, deux catégories de pays en voie de développement se trouvent dans cette situation: premièrement, les pays qui tirent l'essentiel de leurs recettes d'exportation d'un ou de plusieurs produits dont la demande mondiale connaît une relative stagnation qui est vraisemblablement appelée à durer; et deuxièmement, les pays dont la structure des exportations et, dans certains cas, également celle de la production dénotent une concentration excessive sur un seul produit de base; si la situation et les perspectives de ce produit sur le marché mondial sont défavorables, le problème qui se pose à eux rejoint celui des pays de la première catégorie. Toutefois, même si la demande mondiale relative au produit d'exportation dominant est assez dynamique (cas du pétrole ou du cuivre), une dépendance excessive à l'égard de ce produit fait courir un certain danger à l'économie. En plus de ces deux catégories de pays, certains pays en voie de développement se heurtent à des problèmes de diversification nés de circonstances spéciales. Ces différents types de problèmes sont examinés plus en détail ci-après.

A. — STRUCTURE DES EXPORTATIONS DÉFAVORABLES

6. Le tableau 1, version révisée et mise à jour du tableau correspondant annexé au rapport du Comité consultatif sur la diversification⁵, contient une liste de produits « névralgiques », c'est-à-dire de produits dont la situation et les perspectives sur le marché mondial sont mauvaises. Il montre qu'au cours des années 60 la valeur totale des exportations, en provenance de pays en voie de développement, des principaux produits primaires dont il y a ou dont il risque de se former un excédent sur le marché mondial, ou bien qui sont fortement concurrencés par des matières synthétiques, a dans la plupart des cas soit progressé à un taux inférieur à 3,5 % par an, soit même diminué, essentiellement par suite d'une baisse des prix. Bien que dans les années 60 la lenteur de la croissance des recettes d'exportation tirées du riz par les pays en voie de développement ait été due à l'insuffisance des tonnages produits (les prix du riz ont en effet fortement augmenté), on a cependant inclus ce produit dans le tableau car, essentiellement à cause de la « révolution verte », il est maintenant devenu excédentaire sur le marché mondial où il risque de le demeurer pendant un certain temps.

⁵ *Ibid.*, annexe I.

TABLEAU I
Exportations, en provenance des pays en voie de développement,
de certains produits « névralgiques »

	Volume	Valeur unitaire		Valeur
	Taux moyen de variation 1959-1961 à 1967-1969 (en pourcentage annuel)			1967-1969 (moyenne en millions de dollars)
A. — Produits primaires dont il y a ou dont il risque de se former un excédent sur le marché mondial				
Café	2,7	-0,2	2,5	2 292
Sucre	0,5	3,0	3,5	1 523
Thé	2,0	-3,2	-1,3	520
Riz	-3,6	5,6	1,9	491
B. — Produits primaires exposés à une forte concurrence de matières synthétiques				
Coton	4,2	-1,2	3,0	1 412
Caoutchouc	3,0	-7,1	-4,3	981
Huiles lauriques	-0,6	-0,1 ^a	-0,9	418
Jute	1,8	-0,5	1,3	205
Laine	-0,4	-2,0	-2,4	205
Cuirs et peaux	..	..	-5,2	176
Sisal	0	-4,3	-4,3	71
Huiles essentielles	..	..	4,6 ^{b, c}	32 ^{b, d}
Vanille	7,4	-3,2	4,0 ^e	12

Sources: FAO, *Rapport sur les produits et Annuaire du commerce*; statistiques commerciales nationales.

^a Huile de coco seulement.

^b Principaux pays en voie de développement exportateurs.

^c 1959-1961 à 1966-1968.

^d 1966-1968.

^e 1961-1963 à 1967-1969.

TABLEAU 2

Comportement des exportations de certains pays en voie de développement
fortement tributaires de produits primaires « névralgiques »

Pays	Part des exportations totales, 1967-1969 (pourcentage)	← Produits « névralgiques » ^a →		Autres produits primaires	← Exportations totales →		PIB 1969 d (en milliards de dollars)	
		Taux moyen de variation en valeur, 1959-1961 à 1967-1969						
		Réel	Hypothétique ^b	Réel	Réel	Hypothétique ^c		
		Pourcentage annuel						
Maurice	89	2,1	3,6	4,2	2,3	3,7	0,18	
Ceylan	82	-1,9	-1,7	2,9	-1,2	-1,0	1,98	
Cuba	79	-0,7	3,6	12,3	1,2	4,6	2,31	
Colombie	71	2,0	2,0	3,8	2,5	2,5	6,18	
Ethiopie	69	5,2	0,0	4,4	4,9	1,6	1,61	
Madagascar	62	4,9	5,2	4,8	4,8	5,1	0,75	
République Dominicaine	61	2,4	3,3	0,2	1,5	2,0	1,27	
Egypte	60	1,0	-0,5	9,1	3,6	2,7	6,10	
Soudan	60	3,7	0,4	1,7	2,9	1,0	1,73	
République khmère	59	1,1	-1,2	7,5	3,3	2,0	0,74	
Birmanie	57	-10,4	1,8	-0,7	-7,4	1,2	1,99	
Haïti	50	0,0	2,5	4,2	1,9	3,2	0,41	
Brésil	50	2,0	1,1	9,1	5,0	4,6	31,16	

Sources: comme pour le tableau 1.

^a Exportations des produits primaires énumérés dans le tableau 1.

^b Si la valeur des exportations de chaque produit « névralgique » exporté par chaque pays avait augmenté au même rythme que la valeur des exportations totales du même produit provenant de l'ensemble des pays en voie de développement.

^c Si les exportations de produits « névralgiques » avaient augmenté aux taux hypothétiques indiqués dans la troisième colonne et en prenant comme taux hypothétique pour les « autres » produits primaires un taux égal au taux réel.

^d PIB au coût des facteurs, exprimé en dollars aux taux de change courants.

7. Du point de vue des pays en voie de développement exportateurs, les dernières projections relatives aux produits agricoles établies par la FAO indiquent que, dans les années 70, la situation sur le marché mondial de la plupart des produits énumérés dans le tableau 1 ne sera probablement pas meilleure que dans les années 60, et qu'elle pourrait même pour certains d'entre eux s'aggraver⁶. On peut donc supposer que les recettes d'exportation que les pays en voie de développement tireront de chacun des produits considérés n'augmenteront toujours pas à une cadence satisfaisante pendant la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement⁷.

8. Le tableau 2 montre quel a été, dans les années 60, le comportement des exportations d'un échantillon de treize pays en voie de développement dont les recettes d'exportation dépendent, pour au moins 50 % du total, des produits névralgiques figurant dans le tableau 1. Il en ressort que, dans aucun de ces pays, le taux moyen de croissance des recettes d'exportation totales n'a dépassé 5 % par an dans les années 60, encore que certains pays (l'Éthiopie, l'Égypte, le Soudan, la République khmère et le Brésil) aient vu la valeur totale de leurs exportations de ces produits névralgiques croître davantage que ne

l'ont fait en moyenne les exportations correspondantes de l'ensemble des pays en voie de développement. Dans deux pays (Ceylan et la Birmanie), les recettes d'exportation totales ont même diminué.

9. Dans plusieurs pays (Maurice, Cuba, la République Dominicaine, la Birmanie et Haïti) les résultats, en ce qui concerne les exportations de produits névralgiques, ont été sensiblement inférieurs à la moyenne. Fait significatif, même si ces résultats avaient atteint la valeur moyenne, le taux de croissance des recettes totales d'exportation de ces pays n'aurait néanmoins, dans aucun d'entre eux, dépassé 5 % par an et serait même, dans certains, resté très en deçà de ce chiffre.

10. Compte tenu des perspectives peu favorables offertes par le marché aux produits névralgiques considérés, ces chiffres font apparaître toute la gravité et l'urgence des problèmes de diversification qui se posent dans les pays mentionnés dans le tableau 2. Par ailleurs, si l'on prenait en considération d'autres produits de base dont la demande d'importation mondiale devrait, selon les projections, n'augmenter que lentement dans les années 70 (par exemple, le blé, le cacao, les tourteaux, les agrumes et les bananes)⁸ et si l'on analysait la structure et le bilan des exportations d'un plus grand nombre de pays en voie de développement, on découvrirait sans doute que d'autres pays encore ont besoin de diversifier d'urgence leur économie pour surmonter les difficultés dues à la composition défavorable de leurs exportations.

⁶ FAO, *Projections relatives aux produits agricoles, 1970-1980*, Rome, 1971.

⁷ Pour une analyse plus détaillée de ces projections, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Examen des tendances du commerce des produits de base pendant les années 60 et perspectives pour les années 70 » (TD/113/Supp.2).

⁸ *Ibid.*

B. — CONCENTRATION EXCESSIVE DES EXPORTATIONS

11. Le tableau 3 donne des exemples de pays en voie de développement qui tirent au moins les deux tiers de leurs recettes totales d'exportation d'un seul produit. En plus des pays mentionnés dans ce tableau, il existe aussi un certain nombre de pays en voie de développement dont la production et les exportations sont en grande partie concentrées dans le secteur pétrolier (Libye, Arabie Saoudite, Iran, Koweït, etc.) et beaucoup de petites îles ayant une économie de monoculture, comme la Barbade et Fidji (qui sont fortement tributaires du sucre) et les îles Windward (bananes), ou dont l'économie repose sur un seul produit minéral, comme Nauru (phosphates).

12. Certains de ces produits, comme le sucre et le coton, font partie des produits « névralgiques » mentionnés dans le tableau 1, et on a déjà vu (tableau 2) que deux des pays figurant dans le tableau 3 (Maurice et Cuba), dont les recettes d'exportation tirées du sucre ont accusé une stagnation dans les années 60, ont une structure des exportations défavorable. Par contre, en ce qui concerne le cuivre et le pétrole, la tendance de la demande et des prix sur le marché mondial a été nettement ascendante et semble appelée à le rester. Mais que les perspectives concernant les recettes d'exportation tirées de ces produits soient bonnes ou mauvaises, il est de l'intérêt

des pays en cause de ne pas conserver une structure des exportations aussi fortement concentrée sur un seul produit.

13. Quand les perspectives en matière de recettes d'exportation sont défavorables, il tombe sous le sens qu'une diversification s'impose. Cependant, même lorsque les perspectives semblent favorables, une trop forte concentration sur un produit unique risque d'être à l'origine d'une grave désorganisation des plans de développement — dont la réalisation est étroitement liée aux recettes d'exportation — si la situation et les perspectives du marché venaient subitement à se détériorer. De plus, dans des pays comme la Zambie, Maurice, la Mauritanie, le Surinam, la Gambie, le Libéria et le Zaïre (voir tableau 3) dont le produit intérieur brut dépend directement, pour une large part, de la principale production destinée à l'exportation, toute détérioration de la situation du marché du produit en cause peut perturber directement l'économie, et les fluctuations enregistrées par le marché dudit produit compromettent gravement sa stabilité. De manière générale, il apparaît donc nécessaire que les pays qui sont trop fortement tributaires d'un seul produit d'exportation diversifient leurs exportations pour s'assurer contre le risque d'une détérioration à long terme et d'une instabilité à court terme du marché du produit en question.

TABLEAU 3

Quelques pays et territoires en voie de développement fortement tributaires des exportations d'un seul produit de base (pétrole excepté)

Pays et principal produit d'exportation	Valeur des exportations du principal produit d'exportation			PIB 1969 ^a		Production manufacturière en proportion du PIB ^b (pourcentage)
	En proportion des exportations totales en 1969	En proportion du PIB en 1969	Taux moyen de variation 1959-1961 à 1967-1969 (pourcentage annuel)	Total (en milliards de dollars)	Par habitant (en dollars)	
	En pourcentage					
Zambie: cuivre ^c	95	62	11,9	1,67	400	8
Maurice: sucre	94	33	2,1	0,18	225	13
Mauritanie: minerai de fer	87	39	d	0,17	150	..
Surinam: aluminium ^e	87	49	15,4	0,24	615	13 ^f
Tchad: coton brut	82	11	7,8	0,24	70	..
Gambie: arachides ^g	81	33	7,9	0,04	110	..
Chili: cuivre ^c	78	15	11,0	6,16	645	28
Cuba: sucre	76 ^h	22	-0,7	2,31	280	..
Libéria: minerai de fer	72	45	18,9	0,29	250	5
Ghana: cacao ⁱ	72	10	0,9	2,24	255	..
Sierra Leone: diamants	69	17	5,7	0,43	170	5
Zaïre: cuivre ^c	67	28	10,6	1,67	100	16
Sénégal: arachides ^g	66	10	-0,7	0,70	185	3

Sources: FAO, *Annuaire du commerce*; FMI, *International Financial Statistics*; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics* et *Yearbook of National Accounts*.

^a PIB au coût des facteurs, exprimé en dollars aux taux de change courants.

^b Pendant l'année la plus récente pour laquelle on dispose de données (année allant de 1965 à 1969).

^c Minerai, blister et affiné.

^d Les premières exportations datent de 1963.

^e Bauxite, alumine et aluminium.

^f Y compris le secteur de la construction.

^g Y compris l'huile et les tourteaux.

^h En 1968.

ⁱ Y compris les produits à base de cacao.

14. Un autre motif de réduire une dépendance excessive à l'égard d'un seul produit de base ou d'un petit nombre de ces produits c'est que, comme l'a fait valoir le Comité consultatif, les exportations jouent un rôle de stimulant pour la croissance économique⁹. Lorsque la production d'un seul produit d'exportation représente une fraction importante du PIB du pays — cas des pays mentionnés dans le paragraphe précédent et de ceux (mentionnés dans le paragraphe 11) qui sont fortement tributaires du pétrole — cela apparaît, de prime abord, comme un signe de sous-développement dans la mesure où cela dénote une diversification insuffisante des produits de base, articles manufacturés et services produits par le pays. Même si un produit d'exportation dominant, comme le pétrole ou le cuivre, est une source abondante de recettes d'exportation, il ne joue parfois qu'un rôle restreint en tant que stimulant d'une réforme structurelle génératrice de relations interindustrielles verticales. La diversification de la structure de la production et des exportations peut donc, en pareil cas, contribuer à imprimer un nouvel élan au développement économique général.

15. La production du produit d'exportation dominant représente une fraction relativement faible du PIB au Chili, au Tchad, au Ghana et au Sénégal mais ce fait n'a pas la même explication au Chili que dans les autres pays. Au Chili, il traduit le caractère relativement diversifié et industrialisé de la structure de la production et, partant, un stade de développement assez avancé. Si on prend pour critère le PIB par habitant ou la part du secteur manufacturier dans le PIB (voir tableau 3), le Chili apparaît en effet comme beaucoup plus développé que chacun des trois autres pays mentionnés. La très forte concentration qui caractérise la composition des exportations chiliennes donne néanmoins à penser que ce pays a trop mis l'accent sur le remplacement des importations dans son programme de développement industriel. Dans son rapport sur la diversification, le Comité consultatif a souligné à ce propos que « la diversification verticale, si l'on [veut] qu'elle accélère la croissance économique, [doit], surtout dans les petits pays, être orientée vers l'exportation, puisque les possibilités de remplacer des importations [sont] limitées par les dimensions et le taux d'expansion du marché national »¹⁰. Ainsi, même dans les pays déjà fortement industrialisés, le développement des exportations des secteurs industriels créés, à l'origine, pour répondre aux besoins du marché intérieur, contribuerait à améliorer les perspectives de croissance économique.

16. Au Tchad, au Ghana et au Sénégal, le pourcentage relativement faible du PIB que représente la production du produit d'exportation dominant ne traduit pas, à la différence du Chili, une structure de production assez diversifiée, mais seulement le rôle relativement important que joue l'agriculture de subsistance dans ces pays. Aussi la diversification des exportations s'impose-t-elle également dans ces pays pour stimuler la réforme des structures et la croissance économique et assurer les rentrées régulières et suffisantes de devises nécessaires à l'acquisition des produits d'importation qu'exige le développement.

C. — BESOINS SPÉCIAUX DE DIVERSIFICATION

17. Une relative détérioration des perspectives à long terme du marché mondial d'un produit donné peut à tout moment amener les services de planification des pays en voie de développement à envisager l'opportunité de transférer ou détourner vers d'autres productions une partie des ressources qui étaient jusque-là affectées à la production du produit d'exportation considéré, l'urgence d'une telle mesure dépendant, entre autres, de la place occupée par ce produit dans les exportations du pays. Mais il peut aussi arriver que, dans certaines circonstances indépendantes de la situation générale d'un produit sur le marché mondial, des pays se voient obligés de prendre d'urgence des mesures spéciales de diversification. La création de la Communauté économique européenne, par exemple, a fait perdre à plusieurs pays en voie de développement qui étaient d'anciennes colonies de certains pays membres de la Communauté les privilèges dont jouissaient jusque-là les exportations de certains de leurs produits vers la métropole. Les arrangements préférentiels conclus par la suite dans le cadre de la Convention d'association entre la Communauté économique européenne et les Etats africains et malgache associés à cette communauté (Convention de Yaoundé) signée le 20 juillet 1963 ne prévoyaient pas dans tous les cas un degré de protection équivalent. C'est pourquoi il a été prévu, dans la première Convention de Yaoundé, que le Fonds européen de développement consentirait aux Etats associés une assistance financière et technique pour leur permettre, dans le cas des productions agricoles non rentables aux prix en vigueur sur le marché mondial, soit d'améliorer leurs rendements, soit de diversifier leur production au profit d'autres cultures¹¹. Pour les mêmes raisons, il se peut que, par suite de l'adhésion du Royaume-Uni au Traité de Rome¹² instituant la Communauté économique européenne, certains pays membres du Commonwealth aient besoin d'une assistance spéciale aux fins de diversification.

18. Si, du fait d'une certaine détérioration des perspectives du marché d'un produit d'exportation ou de la perte partielle ou totale de sa position privilégiée sur le marché, il peut être dans l'intérêt d'un pays de renoncer en partie ou totalement à la production considérée, ce pays n'est généralement pas obligé de le faire. Si le pays ne peut employer à d'autres fins les ressources qu'il affecte à cette production, il n'y aura généralement pas de diversification malgré les diminutions de revenu qui résulteront de la détérioration des conditions du marché. Cependant, un pays peut se trouver contraint de détourner vers d'autres affectations une partie des ressources consacrées à une production donnée parce qu'il a adhéré à un accord international sur un produit en vertu duquel il lui a été alloué un contingent de production ou d'exportation. Si une véritable réduction de la production s'impose, il lui faudra trouver immédiatement à employer

⁹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 80.

¹⁰ *Ibid.*, par. 38.

¹¹ Les produits qui bénéficiaient d'une aide à la diversification étaient le café, le riz, le sucre, les graines oléagineuses, la noix de coco séchée, le poivre, l'huile de palme, le coton et la gomme arabique.

¹² Signé à Rome le 25 mars 1957. Nations Unies, *Recueil des Traités*, n° 4300, vol. 294, p. 3.

autrement la terre et/ou la main-d'œuvre libérées. Si le respect du contingent fixé exige seulement qu'il stabilise sa production, un transfert effectif de ressources ne sera pas immédiatement nécessaire; mais, si la productivité s'améliore dans le secteur d'activité considéré — ce qui est tout à fait possible dans la mesure où tout ou partie de la production provient de plantations ou de mines organisées de manière rationnelle — il faudra tôt ou tard trouver une nouvelle affectation aux facteurs de production devenus excédentaires.

19. Une autre situation spéciale qui oblige à transférer ou détourner vers d'autres productions une partie des ressources affectées à une production particulière est celle des pays qui s'engagent à participer à la lutte internationale contre l'usage illégal de stupéfiants et, en dernière analyse, contre la toxicomanie elle-même, en mettant un terme à la culture illicite ou incontrôlée des plantes servant à fabriquer les stupéfiants. Pour que les objectifs visés puissent être atteints, un certain nombre de pays en voie de développement doivent ainsi abandonner des cultures comme celles du pavot à opium (Thaïlande), de la feuille de coca (Andes) et du cannabis (Liban), pour se tourner vers d'autres productions¹³. Dans tous ces pays en voie de développement, l'abandon de ces cultures destinées à la fabrication de stupéfiants pose un problème considérable parce qu'il s'agit de cultures traditionnelles dont les revenus sont assurés — qu'elles soient légales ou illégales — et aussi parce que les trafiquants font tout pour s'opposer à la diversification.

Chapitre III

Mesures nationales requises

20. Étant donné l'importance qu'il y a pour les pays en voie de développement à ce que la croissance de leurs recettes en devises soit suffisante pour leur permettre de financer les importations indispensables à leur développement, une dépendance étroite à l'égard des exportations d'un ou de plusieurs produits de base dont le marché mondial est caractérisé par une situation et des perspectives défavorables est, parmi les divers types de problèmes pouvant inciter ces pays à diversifier leur production, l'un des plus graves et des plus urgents. Au nombre des questions de politique générale que soulève ce problème figurent celles qui se posent à tout pays en voie de développement lorsque les perspectives commerciales de l'un quelconque de ses produits d'exportation se dégradent ou lorsqu'il perd, en partie ou en totalité, sa position privilégiée en tant qu'exportateur d'un certain produit.

21. Lorsque les exportations d'un pays conservent leur structure défavorable pendant un certain laps de temps, on peut en déduire que le développement économique général de ce pays n'a pas encore atteint le point où les facteurs de production sont capables de réagir spontanément, sans intervention des pouvoirs publics, aux modifications du marché et aux possibilités nouvelles qui

s'offrent, c'est-à-dire le point où la diversification est un phénomène automatique intégré au processus de développement. Mais un pays ne peut pas toujours attendre pour résoudre le problème que pose une structure défavorable des exportations que son développement économique ait atteint ce niveau plus élevé. En fait, étant donné l'importance des recettes d'exportation et des relations intersectorielles, un tel progrès peut être subordonné à une action des pouvoirs publics tendant à diversifier la structure des exportations; en d'autres termes, bien que le développement général d'un pays et la diversification soient interdépendants, il peut y avoir des cas où c'est la diversification de la production qui est le moteur premier de la croissance économique.

22. Dans son rapport sur la diversification, le Comité consultatif a noté qu'il n'y avait pas de remède universel et rapide au problème posé par une structure défavorable des exportations: « Ce qu'il fallait, c'était que chaque pays adopte, en matière de diversification, une stratégie appropriée à son cas¹⁴. » Pour établir une telle stratégie, il faut, semble-t-il, envisager simultanément plusieurs options.

23. On peut notamment étudier les possibilités d'une diversification « horizontale » des exportations, c'est-à-dire la possibilité d'exporter de nouveaux produits primaires ou des produits primaires déjà exploités dans le pays mais qui ne sont pas encore vendus à l'étranger. Toutefois, le Comité consultatif a noté que les chances de succès d'une diversification de ce type « dépendent essentiellement de la mesure dans laquelle les ressources naturelles d'un pays lui permettent de produire, dans des conditions concurrentielles, des produits dont la demande sur le marché mondial est relativement dynamique, tels que les produits de l'élevage et de la pêche, les fruits et les légumes, les bois tropicaux, le pétrole, le charbon et les métaux non ferreux »¹⁵. Le Comité consultatif a également fait remarquer que la diversification horizontale peut être orientée vers des produits qui sont ou peuvent devenir des produits « névralgiques » et risquer d'aggraver ainsi les difficultés que pose l'écoulement de ces produits¹⁶. Le Comité a donc souligné la nécessité d'harmoniser, dans la mesure du possible, les programmes de diversification¹⁷.

24. Il convient de noter que, sauf s'il s'agit d'une diversification exigée par des circonstances spéciales du type décrit ci-dessus, la diversification horizontale n'implique pas nécessairement un transfert vers d'autres productions de ressources affectées jusque-là à des productions d'exportation traditionnelles. Si les facteurs employés dans ces dernières productions n'ont pas un « coût de substitution », c'est-à-dire s'il y a dans le pays d'amples ressources en terres et en main-d'œuvre inutilisées ou sous-employées, ou si lesdits facteurs de production ne peuvent être utilisés d'aucune autre manière, il n'est pas nécessaire de restreindre les productions tradi-

¹⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 17.

¹⁵ *Ibid.*, par. 21.

¹⁶ *Ibid.*, par. 46.

¹⁷ Le problème de l'harmonisation est étudié en détail au chapitre III du document TD/109, p. 96 du présent volume.

¹³ La Turquie, qui a décidé d'interdire complètement la culture du pavot — jusqu'ici licite — à partir de l'automne de 1972, est en train d'élaborer un programme de diversification.

tionnelles en cause. En revanche, si certains ou la totalité des facteurs qui entrent dans ces productions traditionnelles sont rares, la diversification exigera leur transfert vers des utilisations plus rentables. Cela risque de poser des problèmes de décision difficiles, les divers facteurs de production étant employés dans des proportions différentes selon les activités économiques. C'est ainsi que, si les terres agricoles sont entièrement utilisées alors qu'une grande partie de la main-d'œuvre est en chômage, l'affectation de terres caféicoles — par exemple — à une utilisation plus rentable, mais à moindre coefficient de main-d'œuvre, risque d'accroître les recettes d'exportation au prix d'une aggravation du chômage.

25. Chaque fois que des ressources employées à des productions traditionnelles dont les perspectives commerciales sont défavorables ont un coût de substitution, le gouvernement devra aussi étudier, dans le cadre de tout projet prévoyant un transfert de ces ressources, une stratégie appropriée à long terme pour les produits traditionnels « névralgiques » en cause. À la lumière des tendances prévisibles du marché mondial de chacun de ces produits, il conviendra par exemple d'examiner si le pays en question ne pourrait pas, en améliorant la productivité et la qualité de ces produits névralgiques, accroître sa part sur le marché mondial aux dépens d'autres pays exportateurs. Dans le cas des produits naturels concurrencés par des matières synthétiques, il faudra évaluer les possibilités d'améliorer notablement la position concurrentielle de ces produits en intensifiant les travaux de recherche et de développement et en augmentant la productivité¹⁸. Pour les produits qui sont excédentaires sur le marché mondial ou qui risquent de le devenir, il faudra évaluer les possibilités de conclure des ententes internationales de stabilisation ou de réglementation. Il peut aussi y avoir intérêt à maintenir le niveau de telle ou telle production, si on peut raisonnablement espérer une amélioration de conditions d'accès aux marchés.

26. Comme les produits primaires dont le marché offre des perspectives d'exportation dynamiques sont relativement peu nombreux, et que le chômage ou le sous-emploi est un problème grave dans beaucoup de pays en voie de développement, les responsables d'une stratégie de diversification devront se pencher tout particulièrement sur les possibilités de diversification « verticale », c'est-à-dire de transformation de produits traditionnels ou nouveaux en vue de l'exportation¹⁹. Cependant, dans les pays en voie de développement où les ressources naturelles sont limitées et le chômage particulièrement élevé, il se peut que les planificateurs soient obligés d'envisager, au-delà de la diversification horizontale et verticale, une diversification qui pourrait être qualifiée de « diagonale », c'est-à-dire la transformation de matières premières importées ou des opérations industrielles ou plus complexes utilisant des biens intermédiaires comme facteurs de production; les

planificateurs devront également étudier les possibilités de développer les activités tertiaires, telles que le tourisme.

27. Lorsque le problème de diversification qui se pose à un pays découle d'une concentration excessive des exportations, les mesures nationales requises varient selon que cette concentration s'inscrit dans le contexte d'une économie dite « dualiste » (c'est-à-dire une économie qui est surtout de subsistance mais au sein de laquelle existe un secteur relativement évolué, reposant sur une production minérale ou agricole unique, dont l'exploitation est souvent assurée en majeure partie par des milieux étrangers) ou dans le contexte d'une économie déjà très industrialisée. Dans le cas d'une concentration des exportations au sein d'une économie « dualiste », les pouvoirs publics devront prendre des mesures appropriées pour corriger le déséquilibre du développement. On a déjà fait remarquer que le développement économique, au sens large, et la diversification des divers secteurs de production sont interdépendants, mais que l'un ou l'autre peut, selon le stade de développement atteint, être le moteur premier de la croissance. Lorsque le développement se caractérise par le type de déséquilibre qui vient d'être évoqué, d'importantes mesures correctives de renforcement des infrastructures sont la condition préalable d'une diversification de la production.

28. À cet égard, le Comité consultatif a souligné que, dans les cas où la concentration de la structure de production tient à des raisons d'ordre historique ou institutionnel, « il faudrait que les gouvernements prennent les mesures nécessaires pour réformer le régime foncier, assouplir l'infrastructure du pays sur le plan financier et sur celui de la commercialisation, former des spécialistes et encourager la diversification aussi bien horizontale que verticale »²⁰. De telles mesures devraient permettre une expansion rapide de l'agriculture commerciale qui aboutira à une plus grande « monétisation » de l'économie, ce qui constituera un stimulant pour de nouvelles activités productrices. On pourra ainsi introduire éventuellement de nouveaux produits dans le circuit d'exportation et jeter les bases de nouvelles industries de transformation.

29. Lorsque le problème de diversification qui se pose à un gouvernement dérive essentiellement d'une concentration excessive des exportations au sein d'une économie dont la structure de production est déjà très industrialisée et diversifiée, il faut surtout encourager les exportations et favoriser éventuellement la création de nouvelles industries orientées vers l'exportation. La modification du taux de change de la monnaie nationale est l'une des options à envisager. Néanmoins, il conviendrait peut-être de modifier aussi la structure des subventions et autres incitations offertes à l'industrie afin de corriger toute distorsion de la structure des prix intérieurs qui pourrait entraver les exportations. Par exemple, une industrie potentiellement exportatrice peut ne pas être concurrentielle sur le marché mondial parce que la fabrication nationale — d'un coût élevé — d'un ou plusieurs de ses facteurs de production bénéficie d'une protection.

¹⁸ Cette question est étudiée en détail dans les rapports du secrétariat de la CNUCED intitulés « Compétitivité des produits naturels » (TD/117) [voir p. 83 ci-dessus] et « Compétitivité des produits naturels: efforts et besoins en matière de recherche et de développement » (TD/117/Supp.1).

¹⁹ Certains des problèmes qui se posent à cet égard sont étudiés dans le document TD/109, chapitre II, par. 6 à 16.

²⁰ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 20.

30. Il faut, surtout dans les petits pays en voie de développement où les dimensions et le taux d'expansion du marché national sont limités, protéger et encourager de préférence les industries qui ont une chance de devenir tôt ou tard compétitives sur le marché mondial. En outre, il faut veiller à ce que les aides accordées à l'industrie ne soient pas choisies de telle sorte qu'elles favorisent en fait les ventes sur le marché national au détriment des exportations. En général, il convient de décider soigneusement du degré de protection à accorder à telle ou telle industrie car, comme l'a souligné le Comité, une protection excessive encourage l'inefficacité et tend à empêcher les industries de devenir concurrentielles sur le marché mondial ²¹.

31. Le problème de diversification qui se pose aux pays ayant accepté un système de contingentement en vertu d'une entente internationale sur un produit ou décidé de réduire ou d'arrêter la culture d'une plante qui sert à la fabrication de stupéfiants soulève des questions de politique générale quelque peu différentes. En effet, dans ces cas-là, la diversification, qu'elle soit horizontale ou verticale, exige expressément le transfert ou l'affectation à d'autres productions des ressources employées dans une production déterminée et ce, en vertu d'un engagement international.

32. Comme on l'a déjà noté, même lorsqu'il ne s'agit pas vraiment de réduire le volume d'une certaine production, mais simplement de limiter son expansion future, il peut se faire néanmoins que des ressources se trouvent libérées par suite d'une amélioration de la productivité. Cette amélioration peut résulter des efforts déployés par les gros producteurs (sociétés exploitant de grands domaines ou coopératives) ou par les petits exploitants en vue d'accroître leurs revenus, mais elle a plus de chances d'être le fait des premiers que des seconds. S'il veut réduire telle ou telle production, ou simplement freiner son expansion future, un gouvernement peut donc être contraint d'abaisser le prix perçu par les producteurs. Si on n'offre pas à ces derniers les possibilités et les encouragements nécessaires pour les inciter à se tourner vers d'autres cultures commerciales ou vers d'autres activités, on risque de voir les exploitants marginaux de telle ou telle culture ou les ouvriers des plantations et des mines qui ont été licenciés revenir à l'agriculture de subsistance ou rejoindre les rangs des chômeurs en quête de travail dans les zones urbaines ²².

33. Dans l'un et l'autre cas, les exploitants agricoles et/ou les ouvriers subissent un manque à gagner. Si ce manque à gagner résulte de la participation du pays à une entente internationale sur un produit, il annule au moins en partie les avantages que le pays peut retirer d'une telle participation. S'il est lié à l'éradication des cultures destinées à la fabrication de stupéfiants, il doit être considéré comme faisant partie du coût que cette opération fait supporter au pays.

²¹ *Ibid.*, par. 37.

²² Le Fonds de diversification de l'Organisation internationale du café a été créé dans le but précis d'aider les Etats membres à résoudre ce type de problèmes. Un compte rendu des activités du Fonds figure dans le document TD/109, annexe, section H (voir p. 103 ci-dessus).

34. On ne pourra éviter de tels manques à gagner que si les facteurs de production libérés peuvent être affectés à d'autres activités capables de fournir un revenu comparable au revenu antérieur. Du point de vue du développement économique, la situation la plus favorable serait celle où la main-d'œuvre excédentaire pourrait facilement trouver à s'employer dans l'industrie. Cependant, dans nombre de pays en voie de développement, c'est là une éventualité peu probable, de sorte que dans les cas où il est nécessaire de restreindre une production agricole il faudra s'efforcer tôt ou tard de réemployer les terres et la main-d'œuvre devenues disponibles à l'exploitation de cultures commerciales de remplacement plus rémunératrices que l'agriculture de subsistance.

35. Il est évident que la facilité avec laquelle de tels ajustements pourront s'opérer variera dans une certaine mesure selon que la structure agricole du pays comprendra surtout de grands domaines ou de petites exploitations. Les petits exploitants auront presque sûrement besoin des conseils et de l'assistance de l'Etat pour pouvoir s'adapter. Mais les pouvoirs publics auront peut-être aussi à résoudre certains problèmes de politique générale si les grands propriétaires préfèrent affecter leurs terres à des activités utilisant moins de main-d'œuvre, qui ne pourront absorber tous les travailleurs libérés par l'activité précédente. Dans le cas des grands domaines appartenant à des étrangers, il se peut en outre que les ressources libérées quittent le pays au lieu d'y être affectées à une autre utilisation.

36. Comme la conjoncture mondiale est défavorable pour de nombreux produits agricoles et que la demande mondiale croît à un rythme relativement lent pour d'autres, le choix des cultures commerciales de remplacement risque de s'avérer difficile ²³. Dans bien des cas, la production de denrées alimentaires de base destinées au marché national méritera une étude attentive car l'augmentation de ce type de production permettra de satisfaire, sans avoir recours à de nouvelles importations, la demande solvable de produits alimentaires, qui ira croissant au fur et à mesure que l'emploi et les revenus industriels augmenteront. Néanmoins, étant donné que le rythme du développement est souvent inégal, la demande intérieure de produits alimentaires risque d'accuser des fluctuations considérables de part et d'autre de cette tendance ascendante, ce qui peut obliger les gouvernements à garantir aux exploitants nationaux de cultures vivrières des prix stables et rémunérateurs afin que la production économique progresse à un rythme satisfaisant.

Chapitre IV

Mesures internationales requises

37. La communauté internationale peut fournir un précieux appui aux efforts de diversification des pays en voie de développement en agissant dans tous les domaines

²³ Certains des problèmes concernant les décisions à prendre dans le domaine de la diversification horizontale, notamment le problème de l'harmonisation des programmes nationaux de diversification, sont également étudiés dans le document TD/109, chapitre III (voir p. 97 ci-dessus).

qui relèvent de la politique internationale des produits de base, et notamment en prenant des mesures pour stabiliser le marché de certains produits de base, pour résoudre les problèmes relatifs à certains produits et pour améliorer les systèmes de commercialisation et de distribution ²⁴. Cependant, il y a trois domaines où l'action internationale peut être particulièrement efficace en matière de diversification et où il faut tout spécialement redoubler d'efforts.

A. — ASSISTANCE FINANCIÈRE ET TECHNIQUE

38. L'assistance financière et technique est une forme d'action internationale d'une importance vitale pour la diversification de l'économie des pays en voie de développement. Les activités menées dans ce domaine sont décrites au chapitre IV et à l'annexe du rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mesures internationales concernant la diversification des produits de base » (TD/109) ²⁵, qui présente également un certain nombre de propositions tendant à améliorer les arrangements actuels. Outre l'assistance directe en faveur de la diversification, une assistance internationale s'impose également dans le domaine de la recherche et du développement afin d'améliorer la compétitivité des produits naturels par rapport aux produits synthétiques et aux autres produits de remplacement et de leur trouver de nouvelles utilisations. Les besoins existant à cet égard sont examinés dans les deux rapports TD/117 ²⁶ et TD/117/Suppl.1 du secrétariat de la CNUCED.

B. — ACCÈS AUX MARCHÉS

39. Dans son rapport sur la diversification, le Comité consultatif a reconnu que des perspectives très intéressantes de diversification horizontale s'ouvriraient pour les pays en voie de développement si les pays développés diminuaient la protection et le soutien qu'ils accordent à la production de produits agricoles de la zone tempérée ²⁷. Les problèmes que pose l'amélioration des conditions d'accès aux marchés pour ces produits sont étudiés en détail dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Accès aux marchés » (TD/115) ²⁸. Le Comité a également fait ressortir que le système généralisé de préférences qui a reçu l'approbation de la CNUCED exclut de nombreux produits pour lesquels les pays en voie de développement jouissent d'un avantage comparatif, par exemple certains produits agricoles transformés et divers articles manufacturés; le Comité a aussi fait valoir que le système généralisé de préférences ne porte pas sur les obstacles non tarifaires, qui sont ceux qui s'opposent en fait au commerce de certains produits ²⁹.

²⁴ Voir le rapport d'activité du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mise au point d'une politique des produits de base » (TD/113, p. 3 ci-dessus).

²⁵ Voir p. 89 ci-dessus.

²⁶ Voir p. 83 ci-dessus.

²⁷ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, par. 41.

²⁸ Voir p. 13 ci-dessus.

²⁹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Annexes*, point 7 de l'ordre du jour, document TD/B/348, par. 43.

On peut aussi noter que nombre d'offres ou d'engagements formulés par des pays développés dans le cadre du système généralisé de préférences sont assortis soit de limitations quantitatives soit de clauses de sauvegarde. De telles réserves risquent de gravement limiter les possibilités de croissance industrielle des pays en voie de développement en ce qui concerne les produits visés.

40. En conséquence, bien que le système généralisé de préférences puisse probablement contribuer utilement à la diversification « verticale » et au progrès économique des pays en voie de développement, des possibilités de diversification beaucoup plus nombreuses s'offriraient à ceux-ci si les pays développés étaient prêts à aller plus loin dans la voie d'une rationalisation de la division internationale du travail. Si les pays développés encourageaient de façon systématique le déplacement progressif des industries manufacturières simples, à fort coefficient de main-d'œuvre, vers les pays en voie de développement, et leur remplacement sur leur territoire par des industries d'une plus haute technicité, cette politique aurait pour résultat de favoriser la croissance économique des pays de l'un et de l'autre groupe. En effet, dans les pays développés, les industries de pointe peuvent contribuer beaucoup plus à la croissance économique que les industries relativement simples, alors que le transfert des industries de ce dernier type vers le tiers monde y favoriserait le développement et l'expansion économiques.

C. — NÉCESSITÉ D'ÉTUDES APPROFONDIES

41. Le nombre élevé de pays en voie de développement qui doivent résoudre, en matière de diversification, des problèmes urgents du type de ceux qui ont été analysés au chapitre II du présent rapport montre qu'il est nécessaire d'adopter, en matière de diversification, des stratégies à long terme adéquates ou de réviser les stratégies appliquées actuellement par certains pays sans résultats satisfaisants. Tant qu'une stratégie de diversification appropriée n'aura pas été élaborée pour chaque cas particulier, il ne sera pas possible « de présenter des propositions en vue d'une action concrète des organismes nationaux et internationaux compétents... », ainsi que la Commission des produits de base l'a demandé dans sa décision 5 (VI) ³⁰.

42. Lorsque ces stratégies auront été établies, on disposera d'une base sur laquelle définir les mesures particulières qui devront être appliquées dans chaque cas par les autorités nationales ou par la communauté internationale, et répartir plus efficacement les aides techniques et financières de toutes provenances. A cet égard, il a été proposé au paragraphe 67 du document TD/109 ³¹ que l'assistance technique et financière fournie aux pays en voie de développement qui ont de graves problèmes de diversification à résoudre soit adaptée, tant en ce qui concerne son volume que sa nature, aux exigences d'une stratégie à long terme appropriée concernant la diversification.

43. L'analyse des problèmes complexes que soulève l'élaboration d'une stratégie de diversification appropriée,

³⁰ *Ibid.*, onzième session, Supplément n° 4 (TD/B/370), annexe I.

³¹ Voir p. 99 ci-dessus.

qui figure au chapitre III ci-dessus, fait ressortir la nécessité de procéder à cet égard à des études détaillées et approfondies sur les problèmes de chaque pays en cause. Il est donc proposé que les institutions compétentes des Nations Unies intensifient l'effort qu'elles font pour aider les pays en voie de développement auxquels se posent des problèmes de diversification particulièrement graves et urgents, se chargent d'effectuer ces études approfondies. Des équipes composées d'experts spécialisés dans différents domaines et appartenant à diverses institutions seraient sans doute les plus qualifiées pour réaliser ces études à la demande des gouvernements. Ces équipes, dont les activités pourraient être coordonnées par la CNUCED, mèneraient leurs travaux dans les pays intéressés et présenteraient aux gouvernements, sur la base de leurs études, des recommandations concernant la stratégie de diversification à adopter, en insistant particulièrement sur les modifications à apporter à la composition des exportations afin d'y inclure des produits de base dont les perspectives de commercialisation sont plus dynamiques et de réduire une dépendance excessive vis-à-vis d'un seul produit d'exportation.

44. Etant donné que les équipes proposées auraient essentiellement pour tâche d'étudier la structure et le comportement des exportations et non pas les progrès du développement général ou sectoriel du pays, leur rôle serait différent de celui des missions de la BIRD opérant à l'échelon national ou sectoriel ou des équipes consultatives des Nations Unies en matière de développement. En formulant leurs recommandations sur les moyens de modifier à long terme la structure des exportations du pays considéré, les équipes proposées devront naturellement envisager les conséquences d'une telle modification sur les plans nationaux de développement. Comme on l'a déjà indiqué, le développement économique général et la diversification de la production ne sont pas identiques, encore qu'ils sont étroitement liés. Une autre tâche importante et distincte de ces équipes serait de définir les contraintes particulières qui pèsent sur la diversification dans certains pays en voie de développement du fait de restrictions limitant l'accès aux marchés d'autres pays, et de déterminer les domaines dans lesquels l'abolition ou l'assouplissement de ces restrictions permettrait d'adopter des plans de diversification plus favorables.

Deuxième partie
ARTICLES MANUFACTURÉS

SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-6	119
<i>Chapitre</i>		
I. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES	7-107	120
A. Arrangements préférentiels prévus par les pays développés à économie de marché	7-95	120
1. Produits visés	9-32	120
2. Importance des réductions	33-47	122
3. Mécanismes de sauvegarde	48-63	124
4. Règles d'origine	64-79	125
5. Pays et territoires bénéficiaires	80-86	127
6. Mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés	87-91	128
7. Préférences inverses	92	128
8. Durée	93	129
9. Dispositions institutionnelles	94-95	129
B. Arrangements préférentiels prévus par les pays socialistes d'Europe orientale	96-107	129
II. ASSISTANCE TECHNIQUE LIÉE AU SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES . .	108-111	131
A. Services consultatifs et services de formation	109-110	131
B. Missions conjointes dans les pays	111	131

ANNEXE

Protection tarifaire moyenne imposée par les pays développés à économie de marché à 34 groupes de produits industriels classés selon le degré de transformation	132

* Le présent rapport, en date du 12 novembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/124 (avec un rectificatif TD/124/Corr.1, du 19 avril 1972).

Introduction

1. A sa deuxième session, tenue à New Delhi dans les premiers mois de 1968, la Conférence a adopté à l'unanimité la résolution 21(II) concernant l'admission préférentielle ou en franchise des exportations d'articles manufacturés et d'articles semi-finis des pays en voie de développement dans les pays développés, par laquelle elle reconnaît « qu'un accord unanime s'est fait sur l'instauration, à une date rapprochée, d'un système mutuellement acceptable et généralisé de préférences, sans réciprocité ni discrimination, qui serait avantageux pour les pays en voie de développement »¹. La Conférence a reconnu que les objectifs du système généralisé de préférences doivent être d'augmenter les recettes d'exportation de ces pays, de favoriser leur industrialisation et d'accélérer le rythme

de leur croissance économique. A cet effet, elle a créé le Comité spécial des préférences, afin de permettre à tous les pays intéressés de participer aux consultations nécessaires.

2. A la suite de consultations organisées dans le cadre du Comité spécial² entre les pays donateurs éventuels et les pays bénéficiaires, sur la base de la documentation de fond présentée par les pays développés à économie de marché³ et de la déclaration commune de cinq

¹ Le Comité spécial a tenu quatre sessions entre novembre 1968 et octobre 1970. Pour les rapports de ces sessions, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément n° 4* (TD/B/218/Rev.1); *ibid.*, neuvième session, *Suppléments n°s 4* (TD/B/243/Rev.1) et *4 A* (TD/B/262/Rev.1); *ibid.*, dixième session, *Suppléments n°s 6* (TD/B/300/Rev.1) et *6 A* (TD/B/329/Rev.1).

² Les communications préliminaires sont contenues dans le document TD/B/AC.5/24 et Add.1 à 11 et les communications révisées dans le document TD/B/AC.5/34 et Add.1 à 10.

³ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session, vol. I, Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.14).

pays socialistes d'Europe orientale⁴, des arrangements concernant l'institution d'un traitement préférentiel généralisé, sans réciprocité ni discrimination, en faveur des exportations des pays en voie de développement sur les marchés des pays développés ont été élaborés et jugés mutuellement acceptables par les deux groupes de pays.

3. A sa quatrième session extraordinaire, tenue les 12 et 13 octobre 1970, le Conseil du commerce et du développement a, par sa décision 75 (S-IV), adopté le rapport⁵ du Comité spécial des préférences et pris note des conclusions concertées qu'il contenait. L'Assemblée générale, en proclamant à sa vingt-cinquième session la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, qui a commencé le 1^{er} janvier 1971, a inscrit les arrangements préférentiels dans la Stratégie internationale du développement.

4. En application du paragraphe 10 de la section I des conclusions concertées, les pays donneurs éventuels intéressés ont demandé officiellement aux Parties contractantes au GATT de bien vouloir leur accorder, conformément aux dispositions du paragraphe 5 de l'article XXV, une dérogation aux obligations qu'elles ont contractées au titre de l'article premier de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, afin de permettre la mise en œuvre d'un régime généralisé de

préférences⁶. Par leur décision du 25 juin 1971, les Parties contractantes ont décidé qu'il serait dérogé pour une période de 10 ans aux dispositions de l'article premier de l'Accord général, dans la mesure nécessaire pour permettre aux Parties contractantes développées d'accorder un traitement tarifaire préférentiel à des produits originaires de pays et territoires en voie de développement⁷.

5. La Communauté économique européenne, le Japon et la Norvège ont mis en œuvre leurs schémas de préférences tarifaires généralisées respectivement le 1^{er} juillet, le 1^{er} août et le 1^{er} octobre 1971⁸, la Hongrie, le Royaume-Uni, la Suède et la Tchécoslovaquie ont fait savoir qu'ils se proposaient de mettre en œuvre leurs schémas le 1^{er} janvier 1972⁹. Dans plusieurs autres pays donneurs, les gouvernements ont présenté au Parlement les projets de lois nécessaires à la mise en œuvre de leurs schémas respectifs.

6. Le présent document a pour objet d'indiquer les principales caractéristiques des arrangements préférentiels élaborés à la CNUCED et des schémas mis en œuvre jusqu'ici par certains pays donneurs, et de rappeler les mesures prises par la CNUCED à propos du système généralisé de préférences. On trouvera dans l'additif au présent rapport (document TD/124/Add.1, p. 139 ci-dessous) des données précises sur le commerce, qui se rapportent au système généralisé de préférences.

⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 6 A* (TD/B/329/Rev.1), deuxième partie, par. 192.

⁵ Le rapport final du Comité spécial comprend les rapports sur les première et deuxième parties de sa quatrième session (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 6* [TD/B/300/Rev.1] et *Supplément n° 6 A* [TD/B/329/Rev.1]), ainsi que la documentation de fond présentée par les pays développés à économie de marché.

⁶ Voir document du GATT C/W/178, 19 mai 1971.

⁷ Voir document du GATT L/3545, 28 juin 1971.

⁸ Ces schémas sont contenus dans les documents TD/B/373/Add.1 et annexes (Communauté), TD/B/373/Add.7 et annexe (Japon) et TD/B/373/Add.2 et annexes (Norvège).

⁹ Voir TD/B/373/Add. 8 et annexes (Royaume-Uni) et TD/B/378/Add.2 (Tchécoslovaquie). La Hongrie a fait connaître sa décision à la onzième session du Conseil; la Suède l'a communiquée le 20 septembre 1971.

CHAPITRE PREMIER

Principales caractéristiques du système généralisé de préférences

A. — Arrangements préférentiels prévus par les pays développés à économie de marché

7. Parmi les pays développés à économie de marché, 18 participent au système généralisé de préférences en tant que pays donneurs; ce sont les suivants: Autriche, Canada, pays membres de la Communauté économique européenne (Belgique-Luxembourg, France, Italie, Pays-Bas et République fédérale d'Allemagne), Etats-Unis d'Amérique, Irlande, Japon, Nouvelle-Zélande, pays nordiques (Danemark, Finlande, Norvège et Suède), Royaume-Uni et Suisse¹⁰. La Communauté, conformé-

ment au Traité de Rome¹¹, a mis en œuvre un schéma unique pour tous ses membres.

8. On trouvera ci-après un bref exposé des grandes lignes du traitement préférentiel envisagé ou déjà accordé par les pays développés à économie de marché.

I. PRODUITS VISÉS

9. Les préférences tarifaires généralisées s'appliqueront, en principe, à l'ensemble des articles manufacturés et semi-finis relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB, avec un certain nombre d'exceptions¹². Ces exceptions sont

¹⁰ En 1966, l'Australie a instauré un système de préférences tarifaires en faveur des pays en voie de développement pour un certain nombre d'articles manufacturés et semi-finis et de produits artisanaux. Voir le document du GATT intitulé « Australie — Préférences tarifaires accordées aux pays en voie de développement, quatrième rapport annuel du Gouvernement australien au titre de la Décision du 28 mars 1966 » (L/3453).

¹¹ Traité instituant la Communauté économique européenne, Rome, 25 mars 1957 (Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 294, 1958, n° 4300).

¹² La définition des catégories d'articles utilisée dans le présent rapport est fondée sur la note du Secrétaire général de la CNUCED intitulée « La définition des produits de base, des articles semi-finis et des articles manufacturés » (TD/B/C.2/3).

indiquées le plus souvent dans les listes négatives (listes d'exceptions) dressées par chaque pays donneur. Les principaux produits mentionnés dans ces listes négatives sont les textiles, le pétrole et les produits dérivés du pétrole, le cuir et les articles en cuir.

10. Les pays donneurs sont, pour la plupart, partis du principe que le système généralisé de préférences ne devait pas englober les produits de base. Cependant, plusieurs d'entre eux, parmi lesquels l'Autriche, le Japon, les pays nordiques, le Royaume-Uni et la Suisse ont également prévu d'accorder un traitement préférentiel aux produits de base relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB; de leur côté, le Canada, les Etats-Unis d'Amérique et la Nouvelle-Zélande se proposent d'accorder ce traitement à certains produits de base correspondant à ces chapitres.

11. Un traitement préférentiel sera également accordé pour certains produits agricoles, transformés et semi-transformés, relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB, et même à certains produits de base agricoles de ces mêmes chapitres. Ces produits figurent dans les listes positives des pays donneurs.

12. Il est à noter que la communication de la Nouvelle-Zélande consiste en une liste positive contenant certains produits des chapitres 1 à 99 de la NDB et que celle de l'Irlande ne contient aucun produit agricole des chapitres 1 à 24 de la NDB.

a) Chapitres 25 à 99 de la NDB

13. On trouvera ci-après un aperçu des principaux produits ou groupes de produits figurant dans les listes d'exceptions (listes négatives).

14. L'Autriche exclura les produits suivants: produits à base de fécule (38.19 et 39.06) visés par la loi autrichienne sur les féculs; manitol et sorbitol (ex 29.04); certaines matières albuminoïdes et caséines (du chap. 35); certaines préparations chimiques (ex 38.12 et ex 38.19) soumises à des droits de péréquation; textiles de coton visés par les dispositions de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton.

15. A l'origine, le schéma de la Communauté économique européenne actuellement en vigueur ne prévoit pas d'exceptions. Cependant, il est fait exception pour les textiles et les chaussures provenant de certains bénéficiaires du système (voir plus loin par. 82). Par ailleurs, la Communauté étudie encore la possibilité d'accorder un traitement préférentiel pour les produits à base de jute et de fibres de coco¹⁸.

16. Le Canada exclura par le jeu de la clause de sauvegarde divers articles textiles; gants (numéro du tarif canadien 56830-1); tresses élastiques (56510-1) et tubes électroniques (44542-1). En outre, certaines catégories de chaussures seront peut-être aussi exclues du système.

17. L'Irlande exclura les produits suivants: superphosphates (31.03 et 31.05); ovalbumine (ex 35.02);

enveloppes artificielles pour saucisses (correspondant à un certain nombre de rubriques des chapitres 39 et 48 de la NDB); pneumatiques et chambres à air en caoutchouc (40.11); cuir (41.02/03); chaussures (64.01/04); ressorts et lames de ressorts pour véhicules (73.35A); bougies d'allumage et pièces détachées de bougies d'allumage (ex 85.08); lampes électriques à incandescence (ex 85.20); véhicules et parties de véhicules (chap. 87); balais et brosses (96.01/02); huiles minérales, parfums à base d'alcool, allumettes et certains vins soumis à des droits fiscaux, et certains articles textiles.

18. Le Japon exclut les produits ci-après: huiles brutes de pétrole (27.09); essences de pétrole (27.10) et gaz de pétrole (27.11), qui sont soumis à des droits de douane de caractère fiscal; gélatines et colles d'os, de peaux, de nerfs, de tendons et similaires (35.03); vêtements et accessoires de vêtement en cuir naturel, etc. (42.03); bois contre-plaqués (ex 44.15); soie grège (50.02-2); tissus de soie, etc. (50.09); chaussures à semelles extérieures et dessus en caoutchouc, etc. (64.01), et parties de chaussures en toutes matières autres que le métal (64.05).

19. Les produits considérés par les pays nordiques comme étant sensibles à toute perturbation du marché et qui, de ce fait, devront peut-être — dans un ou plusieurs de ces pays — faire l'objet d'un traitement spécial, allant jusqu'à l'exception dans un premier stade, sont les suivants: ciments (25.23); oxydes de titane (28.25); bandages et chambres à air en caoutchouc (40.11); vaisselle en matière céramique (certaines rubriques du chapitre 69); objets en verre (70.13), points, clous, crampons appointés, etc. (73.31); piles électriques (85.03); vélocipèdes avec ou sans moteur (87.09/10); certains meubles (94.01/03); fermetures à glissière (98.02); produits textiles (positions des chapitres 51, 53 à 58, 60, 61 et 62), certains cuirs et ouvrages en cuir (positions des chapitres 41 et 42); et chaussures (certaines positions du chapitre 64). Comme on l'a indiqué ci-dessus, la plupart de ces produits sont exclus du schéma mis en œuvre par la Norvège. Les produits suivants, qui sont soumis à un droit de caractère fiscal, le sont également: moteurs pour véhicules (ex 84.06), voitures automobiles (87.02), voitures automobiles à usages spéciaux (87.03), châssis avec moteur (ex 87.04) et carrosseries des véhicules automobiles (ex 87.05).

20. La Suisse exclura de son régime préférentiel certains produits pétroliers (positions des chapitres 27 et 29); les films cinématographiques (37.06/07); les alkylidènes en mélanges et alkylaryles en mélanges pour moteurs (ex 38.19); les moteurs à explosion ou à combustion interne, à pistons, pour automobiles (ex 84.06); les véhicules automobiles, les châssis et les parties, pièces détachées et accessoires des véhicules automobiles (certaines positions du chapitre 87), qui sont soumis à des droits de caractère fiscal; les caséines et l'ovalbumine (35.01/02).

21. Le Royaume-Uni exclura du traitement préférentiel la parfumerie à l'alcool (33.06A); les allumettes (36.05A et 36.06); les briquets et allumeurs portatifs (ex 98.10) et les huiles d'hydrocarbures (certaines positions des chapitres 27, 29, 32, 34, 36, 38 et 39) qui sont soumis à des

¹⁸ Dans sa communication révisée, la Communauté a indiqué qu'elle envisageait la franchise pour les produits de jute et de coco dans le cadre de mesures particulières à arrêter avec les pays en voie de développement exportateurs. Voir document TD/B/AC.5/34/Add.1, annexe I, p. 3.

droits fiscaux; ainsi que les textiles (positions des chapitres 50 à 63 et 65)¹⁴.

22. Les Etats-Unis d'Amérique excluront les textiles, les chaussures, le pétrole et les dérivés du pétrole.

b) Chapitres 1 à 24 de la NDB

23. On trouvera ci-après un bref aperçu des principaux articles figurant sur les listes positives des pays qui accordent des préférences.

24. La liste positive autrichienne comprend 52 articles¹⁵ dont les poissons; les fruits; le café, le thé, le maté et les épices; les matières à tresser et à tailler d'origine végétale; le cacao et ses préparations; la moutarde, les sauces, les soupes, etc.

25. Le Canada accordera un traitement préférentiel sur 45 produits agricoles, dont 13 sont des produits de base. La liste comprend les viandes en boîtes; les fruits comestibles; les préparations de cacao et les préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits.

26. La Communauté économique européenne accorde des préférences pour 50 articles, dont 12 sont des produits de base. Les principaux articles visés sont les suivants: graisses et huiles animales et végétales, certaines préparations de viandes ou de poissons, préparations à base de céréales, de farines ou de féculs, préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits et préparations à base de chicorée, café, thé, moutarde, préparations pour sauces, soupes, etc.

27. Le Japon accorde des préférences pour 59 articles, dont 19 sont des produits de base. Les principaux d'entre eux sont les graisses et huiles animales et végétales, les préparations de viandes et de poissons; les préparations de cacao, les préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits, les extraits ou essences de café, de thé ou de maté, les boissons et liquides alcooliques.

28. La liste positive de la Nouvelle-Zélande comprend 34 produits agricoles dont 21 sont des produits de base. Il s'agit surtout de fruits comestibles et de préparations et conserves de poissons.

29. La liste positive des pays nordiques comprend 97 articles¹⁶, dont 62 sont des produits de base. Tous les produits relevant des chapitres 5 (produits d'origine animale qui sont normalement impropres à la consommation humaine), 13 (matières premières végétales), 14 (matières à tresser et à tailler d'origine végétale) et 18 (cacao et ses préparations, à l'exclusion du chocolat) de la NDB figurent sur cette liste. Les autres produits sont les poissons; les légumes alimentaires; les fruits comestibles; le café, le thé, le maté et les épices; les graines oléagineuses; les graisses et huiles animales et végétales; les préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits et les

boissons. La Norvège accorde un traitement préférentiel, dans le cadre de son schéma définitif, pour 52 produits, soit tous les produits de la liste commune auxquels ce pays appliquait des droits.

30. La liste positive de la Suisse contient 76 articles, dont 40 sont des produits de base. Les principaux produits sont les suivants: poissons; légumes et fruits; matières premières végétales pour la teinture ou le tannage, gommes, etc.; graisses et huiles animales et végétales; préparations de viandes ou de poissons; cacao et ses préparations; préparations à base de céréales, de farines ou de féculs; préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits; extraits ou essences de café, thé ou maté; moutarde, soupes, etc.

31. La liste positive du Royaume-Uni comporte 69 articles — dont 21 produits de base — parmi lesquels on peut citer la chicorée torréfiée, les extraits de café, de thé ou de maté; la moutarde, les sauces, les soupes, les produits de la minoterie, le malt, les amidons et les féculs et les préparations à base de céréales, de farines ou de féculs. Les produits qui ne bénéficient que partiellement d'un traitement préférentiel sont les préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits et les résidus et déchets des industries alimentaires.

32. Les Etats-Unis d'Amérique accorderont un traitement préférentiel sur 95 produits du tarif des Etats-Unis, dont 45 sont des produits de base. Parmi les principaux articles on peut citer: viandes et poissons frais; légumes alimentaires et fruits comestibles; produits de la minoterie; préparations de viandes ou de poissons; préparations à base de cacao; préparations à base de céréales, de farines ou de féculs; préparations de légumes, de plantes potagères et de fruits, et boissons.

2. IMPORTANCE DES RÉDUCTIONS

33. La Communauté économique européenne, le Japon et la Norvège accordent l'entrée en franchise aux produits des chapitres 25 à 99 de la NDB visés dans leurs schémas respectifs. Au Japon cependant 57 produits déterminés ne bénéficient que d'une réduction de 50% des taux de la nation la plus favorisée. Les Etats-Unis d'Amérique, le Royaume-Uni et les autres pays nordiques envisagent également d'accorder la franchise. Les autres pays donneurs, à savoir l'Autriche, le Canada, l'Irlande et la Suisse, envisagent des réductions tarifaires linéaires n'allant pas jusqu'à l'admission en franchise. La Nouvelle-Zélande consentira des réductions qui ne seront pas toutes de la même importance.

34. Pour les chapitres 1 à 24 de la NDB, la Norvège accorde l'entrée en franchise aux produits visés par son schéma et le même traitement est envisagé par les autres pays nordiques, le Royaume-Uni et les Etats-Unis d'Amérique. La Communauté économique européenne et le Japon accordent des réductions tarifaires plus ou moins importantes et les autres pays donneurs envisagent des mesures analogues.

35. On trouvera ci-après un résumé des réductions tarifaires consenties par les différents pays qui accordent des préférences pour les produits visés par le système généralisé de préférences.

¹⁴ Quelque 42 articles en textile autres que le coton sont compris dans l'offre du Royaume-Uni.

¹⁵ Dans ce paragraphe comme dans les paragraphes ultérieurs, le mot « articles » correspond à des positions de la NDB dont certaines ne bénéficient que partiellement d'un traitement préférentiel.

¹⁶ 31 de ces produits sont déjà admis en franchise dans les quatre pays nordiques au titre de la clause de la nation la plus favorisée.

36. L'Autriche consentira, dans un premier stade, une réduction tarifaire préférentielle de 30 % sur les produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB. Les produits relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB bénéficient de réductions tarifaires allant dans certains cas jusqu'à l'entrée en franchise.

37. Les produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB inclus dans l'offre du Canada et provenant des pays bénéficiaires seront soumis au moins élevé des deux taux suivants: a) un taux inférieur de 33 1/3 % au taux de la nation la plus favorisée applicable après les négociations Kennedy; ou b) le taux de préférence britannique (Commonwealth) du Canada. Environ 300 articles inclus dans l'offre sont admis en franchise selon le tarif de préférence britannique et un cinquième de ces produits présentent déjà un intérêt, sur le plan commercial, pour les pays en voie de développement. Sur les 45 positions du tarif canadien mentionnées dans la liste positive, 24 bénéficieront d'une entrée en franchise et les autres de réductions préférentielles plus ou moins importantes. Les réductions tarifaires susmentionnées marqueront la première étape d'une libéralisation du traitement tarifaire en faveur des pays en voie de développement et de nouvelles réductions seront envisagées en fonction de l'expérience acquise. Ces réductions tarifaires pourraient être échelonnées sur une période de deux ans.

38. La Communauté économique européenne admet en franchise tous les produits industriels relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB visés par son schéma. Diverses réductions tarifaires sont consenties sur les produits agricoles transformés mentionnés sur la liste positive de la Communauté. Pour ces produits, le traitement préférentiel consiste en une réduction des taux fixés, après les négociations Kennedy pour les produits frappés de droits de douane, ou en une réduction de l'élément fixe de protection intéressant les produits soumis au système de prélèvements.

39. L'Irlande réduira de 33 1/3 % le taux normal des droits de douane pour les articles relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB mentionnés dans son offre.

40. Le Japon admet en franchise les articles relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB visés par son schéma, à l'exception d'un certain nombre de « produits sélectionnés » correspondant à 57 positions tarifaires qui ne bénéficieront que d'une réduction de droits de 50 %. Les produits des chapitres 1 à 24 de la NDB figurant sur la liste positive bénéficient de diverses concessions tarifaires y compris une réduction des taux à zéro. Un quart des positions mentionnées sur cette liste bénéficient de l'entrée en franchise et, pour 40 % d'entre elles, les taux de la nation la plus favorisée sont réduits de moitié.

41. La Nouvelle-Zélande accordera pour les produits des chapitres 1 à 99 de la NDB mentionnés sur sa liste positive diverses réductions tarifaires en appliquant à la plupart d'entre eux le tarif de préférence britannique. Pour huit positions les droits seront inférieurs au tarif de préférence britannique. L'entrée en franchise est envisagée pour quelques positions.

42. L'offre préférentielle des pays nordiques prévoit l'entrée en franchise de toutes les marchandises pouvant bénéficier d'un traitement préférentiel. En conséquence,

la Norvège admet en franchise tous les produits mentionnés dans son schéma.

43. La Suisse envisage d'accorder la franchise aux produits des chapitres 25 à 99 de la NDB mentionnés dans son offre et elle entend atteindre ce but en deux étapes. La première étape consistera en une réduction linéaire de 30 % des droits de douane en vigueur. Au cours de la seconde étape, qui interviendra deux ans plus tard, le gouvernement déterminera la mesure dans laquelle, au vu de l'expérience acquise et du principe de la répartition équitable des efforts, il sera nécessaire, pour certains produits, de prendre des mesures spéciales ou de limiter la marge préférentielle aux 30 % déjà consentis ou à un taux se situant entre 30 % et la franchise. Plus des deux tiers des produits agricoles mentionnés sur la liste positive seront admis en franchise et les autres bénéficieront, pendant la première étape, d'une réduction de 30 %.

44. Le Royaume-Uni envisage d'admettre en franchise tous les produits désignés dans son offre, exception faite de six positions mentionnées sur sa liste positive auxquelles il appliquera un droit préférentiel du Commonwealth n'allant pas jusqu'à la franchise.

45. Les Etats-Unis d'Amérique accorderont l'entrée en franchise à tous les produits pouvant bénéficier de préférences.

46. Les réductions tarifaires présentées ci-dessus sont donc aussi complexes que variées. On peut facilement se rendre compte des marges consenties pour les produits relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB en se reportant à la liste positive des différents schémas ou offres. Dans le cas des produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB pour lesquels l'ampleur de la réduction tarifaire est indiquée de manière générale, il est plus difficile de calculer les marges préférentielles car il faut, d'abord, déterminer les taux de la nation la plus favorisée en fonction des barèmes tarifaires nationaux. S'il est impossible d'indiquer dans le présent rapport les marges préférentielles envisagées ou appliquées pour tous les produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB, on peut se faire une idée de l'ampleur de ces marges d'après le niveau de protection tarifaire dont ces produits font l'objet en général, compte tenu des diverses réductions décrites ci-dessus. Ce niveau est indiqué dans le tableau annexé au présent rapport qui donne la moyenne arithmétique simple de la protection accordée après les négociations Kennedy en Autriche, au Canada, dans les pays de la Communauté économique européenne, au Japon, dans les pays nordiques, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis pour 34 groupes de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement, et qui sont classés selon leur stade de transformation¹⁷. Le tableau donne sur la première ligne horizontale le niveau moyen de protection et sur la deuxième ligne horizontale les niveaux maximal

¹⁷ Cuir, caoutchouc, bois, papier, laine, coton, jute, vêtements, engrais, verre, pierres précieuses, minerais, fer et acier, cuivre, nickel, aluminium, plomb, zinc, étain, articles manufacturés en métal, gaz et pétrole, produits chimiques, machines non électriques, machines électriques, matériel de transport, instruments scientifiques, chaussures et articles de voyage, instruments et appareils photographiques et cinématographiques, meubles, instruments de musique, jouets, œuvres d'art, fournitures de papeterie et autres articles manufacturés.

et minimal de la protection tarifaire pour chaque groupe de produits. En outre, on trouvera dans la deuxième colonne du tableau (désignation des produits), pour chaque groupe de produits, la valeur des importations imposables des pays développés intéressés en provenance des pays en voie de développement ¹⁸.

47. On peut en conclure que, plus le degré de transformation est élevé, plus les droits, et en conséquence les marges préférentielles, ont généralement tendance à augmenter ¹⁹. L'élimination ou la réduction des droits dans le cadre d'un traitement préférentiel entraînerait donc une diminution importante, voire la suppression, de l'écart existant entre les droits applicables à des produits à différents stades de transformation, ce qui encouragerait davantage les pays qui bénéficient des préférences à transformer leurs produits avant de les exporter.

3. MÉCANISMES DE SAUVEGARDE

48. Tous les pays qui accordent des préférences prévoient certains mécanismes de sauvegarde afin de garder un certain contrôle sur le commerce qui pourrait être suscité par les nouveaux avantages tarifaires. L'Autriche, la Communauté économique européenne et le Japon fondent leurs mécanismes de sauvegarde sur une formule de limitation *a priori* tandis que les autres pays donneurs envisagent principalement le recours à des mesures de caractère échappatoire.

49. Les conditions d'application de ces mécanismes de sauvegarde ont été précisées dans la section III des conclusions concertées. On s'attachera dans la présente section à passer en revue les mécanismes de sauvegarde prévus dans les schémas qui ont été mis en œuvre.

a) Communauté économique européenne

50. Pour les produits des chapitres 25 à 99 de la NDB couverts par son schéma, la Communauté applique une formule de limitation fondée sur un système de plafonds communautaires ²⁰. Pour les produits considérés comme vulnérables, les importations préférentielles sont soumises à un système de contingents tarifaires ²¹. Pour les produits

relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB mentionnés dans le schéma, le mécanisme prévu est du type de la clause échappatoire ²². La Communauté se réserve également la possibilité de suspendre en totalité ou en partie le traitement préférentiel pour corriger les situations défavorables qui pourraient survenir dans les pays associés par suite de l'application du système généralisé de préférences.

i) Plafonds

51. Les plafonds, exprimés en unités de compte pour chaque catégorie de produits, sont calculés comme étant la valeur c.a.f. des importations correspondantes de la Communauté pour l'année 1968 en provenance des pays et territoires bénéficiaires de ce système, non compris ceux bénéficiant déjà de régimes tarifaires préférentiels divers accordés par la Communauté, augmentée de 5% de la valeur c.a.f. des importations en provenance des autres pays, ainsi que des pays et territoires bénéficiant déjà de tels régimes ²³. La moitié de la somme calculée selon cette formule est valable pour les six mois d'application du schéma, c'est-à-dire du 1^{er} juillet au 31 décembre 1971.

52. Les importations préférentielles de produits originaires d'un des pays ou territoires bénéficiaires qui sont imputées sur le plafond ne peuvent pas, en règle générale, dépasser un montant maximal communautaire représentant 50% de ce plafond à l'exception d'un petit nombre de produits pour lesquels le montant maximal est ramené à 30%. Le tarif extérieur commun peut être rétabli à tout moment jusqu'à la fin de 1971 par la Commission ou par un des États membres pour les importations de produits sidérurgiques en provenance de tous les pays ou territoires bénéficiaires, chaque fois que les importations préférentielles de la Communauté atteignent le plafond et pour les importations préférentielles en provenance de chaque pays ou territoire intéressé chaque fois que, dans le cas des produits sidérurgiques, les importations de la Communauté ou les importations effectuées dans le cadre des contingents nationaux atteignent les montants maximaux.

ii) Contingents tarifaires

53. En ce qui concerne les produits vulnérables, les importations préférentielles sont réglementées par des contingents tarifaires communautaires et, dans le cas des produits sidérurgiques, par des contingents tarifaires nationaux. Les contingents tarifaires communautaires,

¹⁸ Importations de 1969 pour le Canada, de 1968 pour le Danemark et la Suisse et de 1967 pour tous les autres pays accordant des préférences.

¹⁹ Il arrive cependant que les droits soient relativement élevés même pour des matières premières. C'est le cas par exemple des cuirs et peaux bruts aux États-Unis, au Canada et au Japon; de la laine aux États-Unis, en Autriche, au Canada, au Royaume-Uni et au Japon; de divers métaux non ferreux non ouvrés aux États-Unis, au Canada, au Japon, au Royaume-Uni et dans les pays de la Communauté économique européenne.

²⁰ Voir le document TD/B/373/Add.1. Il s'agit des produits énumérés dans le règlement n° 1309 du Conseil, représentant la majeure partie des articles manufacturés et produits semi-finis relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB; dans le règlement n° 1311 du Conseil, soit 20 produits textiles de coton et produits de substitution couverts par l'Accord à long terme; dans le règlement n° 1313 du Conseil, soit 65 produits textiles autres que de coton et 4 produits des chaussures, et dans la décision 233, soit 4 produits sidérurgiques.

²¹ *Ibid.* Il s'agit des produits énumérés dans le règlement n° 1308 du Conseil comprenant certains produits pétroliers, les engrais,

certaines produits en caoutchouc, en cuir, en bois, en papier et en verre, certains produits semi-finis en cuivre et en zinc, les machines à coudre, certains moteurs, appareils et machines électriques, les transistors, les vélocipèdes, les meubles, les poupées, etc.; dans le règlement n° 1310 du Conseil, soit 13 produits textiles de coton et 2 produits de substitution; dans le règlement n° 1312 du Conseil, soit 17 produits textiles autres que de coton et 4 produits des chaussures dans la décision 232, soit 5 produits sidérurgiques.

²² *Ibid.* Il s'agit des produits énumérés dans le règlement n° 1314 du Conseil.

²³ Voir le document TD/B/AC.5/34/Add.1, annexe I, p. 2: « Sous réserve d'une amélioration des bases de calcul après quelques années d'application du système, le montant de base serait fixe et correspondrait aux importations de l'année de référence. Le montant supplémentaire serait variable et calculé annuellement sur la base des derniers chiffres disponibles sans toutefois qu'il puisse en résulter une réduction du plafond. »

calculés en valeur ou en quantité (textiles) sont répartis entre les Etats membres selon les pourcentages fixes suivants: République fédérale d'Allemagne 37,5%; les pays du Benelux 15,1%; France 27,1% et Italie 20,3%. Il appartient aux Etats membres de gérer, selon leur propre réglementation, leur quote-part du contingent tarifaire communautaire ou, le cas échéant, leur contingent tarifaire national.

54. Le montant maximal d'importations préférentielles de produits vulnérables, correspondant à 20, 30, 40 et 50%²⁴ du contingent tarifaire, qui peut être admis en provenance d'un pays ou territoire bénéficiaire quelconque est indiqué dans le schéma au regard de chaque produit soumis à des contingents tarifaires.

55. Lorsque les importations préférentielles de produits soumises aux contingents tarifaires communautaires atteignent le montant maximal, la Commission doit communiquer sans délai aux Etats membres la date à laquelle le tarif normal doit être rétabli à l'égard du pays ou du territoire intéressé. Cette information est publiée dans le *Journal officiel des Communautés européennes*. En ce qui concerne les produits sidérurgiques, chaque Etat membre peut rétablir les droits de douane suspendus à l'égard de tout pays ou territoire bénéficiaire, dès que les importations imputées sur son contingent national des produits en question ont atteint le niveau maximal. Cette mesure sera signalée immédiatement à la Commission qui en informera sans tarder les autres Etats membres.

b) Japon

56. Les produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB visés par le schéma peuvent être importés à titre préférentiel jusqu'à concurrence d'un plafond fixé pour chaque groupe de produits. En outre, des mesures tarifaires d'urgence peuvent être prises à l'égard de produits déterminés. Pour les produits mentionnés sur la liste positive des mesures du type de la clause échappatoire seront applicables.

i) Plafonds

57. Pour chaque groupe de produits et pour chaque exercice financier (avril/mars) il sera fixé un plafond correspondant à la valeur ou, le cas échéant, à la quantité des importations en provenance des pays bénéficiaires effectuées en 1968 (contingent de base) plus 10% de la valeur (ou de la quantité) des importations provenant des autres pays, effectuées pendant l'année antérieure de deux ans à l'année en question (contingent supplémentaire). Le contingent supplémentaire d'une année donnée ne pourra être inférieur à celui de l'année précédente. Le régime préférentiel accordé à un pays bénéficiaire donné sera suspendu pour un groupe de produits déterminé au cours d'une année fiscale si les importations préférentielles en provenance de ce pays bénéficiaire dépassent 50% du plafond fixé pour ce groupe.

ii) Administration et contrôle des plafonds

58. Les produits visés par le régime des plafonds ont été classés en 214 groupes. Le contrôle des plafonds

²⁴ 10% dans le cas de la position 46.03 de la NDB: ouvrages de vannerie, etc.

s'effectuera, selon les groupes de produits, au moyen de l'une des trois méthodes ci-après: contrôle quotidien, contrôle mensuel ou attribution préalable. La valeur (ou la quantité) des importations préférentielles de chaque groupe de produits sera publiée chaque mois au journal officiel.

59. Selon la méthode du contrôle quotidien, le régime préférentiel sera accordé au fur et à mesure des importations. La valeur (ou la quantité) des importations préférentielles sera calculée quotidiennement et les préférences seront suspendues deux jours après la date où la valeur (ou la quantité) globale aura dépassé le plafond. Il en sera de même lorsque la valeur (ou la quantité) des importations en provenance d'un pays bénéficiaire sera supérieure à 50% du plafond. Les groupes de produits soumis à cette méthode de contrôle sont au nombre de 95.

60. Selon la méthode du contrôle mensuel, le régime préférentiel sera accordé au fur et à mesure des importations également et la valeur (ou la quantité) des importations préférentielles sera calculée chaque mois. Les préférences seront suspendues le premier jour du deuxième mois suivant celui où la valeur (ou la quantité) globale aura dépassé le plafond. Il en sera de même lorsque la valeur (ou la quantité) des importations en provenance d'un pays bénéficiaire donné dépassera 50% du plafond. Cette méthode s'applique à 108 groupes de produits.

61. Selon la méthode de l'attribution préalable, le régime préférentiel sera appliqué à concurrence des parts de contingents en valeur (ou en quantité) que le Gouvernement japonais aura préalablement attribuées, dans les limites du plafond, aux importateurs. Cette méthode s'appliquera initialement à 11 groupes de produits²⁵.

62. Le traitement préférentiel d'importations déterminées jusqu'à concurrence du plafond fixé sera déterminé en fonction de la date de la déclaration d'importation (ou éventuellement de la demande d'admission des marchandises en entrepôt douanier ou dans un entrepôt où elles peuvent subir, sous contrôle douanier, certaines opérations de transformation).

c) Norvège

63. La Norvège s'est réservé le droit de prendre les mesures de sauvegarde prévues dans les conclusions concertées du Comité spécial des préférences chaque fois que des importations préférentielles perturberont ou menaceront de perturber le marché.

4. RÈGLES D'ORIGINE

64. Le système généralisé de préférences exige l'application de règles d'origine pour s'assurer que seules les marchandises originaires des pays auxquels sont accordées des préférences bénéficieront du système et d'un traitement tarifaire préférentiel.

²⁵ Ces groupes de produits comprennent essentiellement des produits textiles relevant des positions suivantes de la NDB: 51.04, tissus en fibres textiles synthétiques et artificielles; 57.06, fils de jute; 57.10, tissus de jute; 58.05, rubannerie; 60.01, étoffes de bonneterie; 60.03, bas; 60.04, sous-vêtements; et 60.05, vêtements de dessus de bonneterie.

65. Les consultations qui ont eu lieu entre les pays envisageant d'accorder des préférences et les pays appelés à en bénéficier au sujet des règles d'origine à appliquer aux fins du système généralisé de préférences se sont achevées en décembre 1970 au sein du Groupe de travail des règles d'origine créé à cet effet²⁶. Le Groupe a élaboré des textes concertés sur certains sujets intéressants les règles d'origine²⁷ et il a mis au point des formules correspondantes, l'une intitulée « Déclaration et certificat d'origine » (formule A) et l'autre « Demande de certificat d'origine » (formule B).

66. Les pays donneurs ont convenu que dans toute la mesure possible les règles d'origine qu'ils appliqueront tiendront pleinement compte de ces textes concertés. Ils ont également accepté d'harmoniser le plus possible leurs règles.

a) Principaux éléments des règles d'origine

67. On trouvera ci-après un bref aperçu des principaux éléments des règles d'origine définis par le Groupe:

i) Conditions requises pour bénéficier de préférences

68. Les principales conditions auxquelles doivent répondre les marchandises désignées par le pays de destination comme pouvant bénéficier d'un traitement préférentiel sont les suivantes:

Elles doivent en règle générale être expédiées directement du pays d'exportation bénéficiaire au pays donneur, le transport s'effectuant sans transit par le territoire d'un autre pays ou bien avec transit par le territoire d'un ou de plusieurs autres pays, avec ou sans transbordement ou entreposage temporaire, à condition que les marchandises restent sous contrôle de la douane pendant le transit et n'entrent pas dans le commerce ou la consommation; et

Elles doivent répondre aux critères d'origine définis pour ces marchandises par le pays de destination qui accorde les préférences.

69. En règle générale, les marchandises sont réputées originaires d'un pays bénéficiaire si elles ont été produites dans ce pays, soit entièrement, soit par une transformation substantielle des matières et/ou composants importés ou d'origine indéterminée. Le Groupe a précisé les groupes de produits qui sont généralement considérés comme « entièrement produits » dans un pays bénéficiaire.

70. En ce qui concerne les marchandises qui ont subi une transformation substantielle dans les pays bénéficiaires, le Canada, la Nouvelle-Zélande et les Etats-Unis d'Amérique ont indiqué qu'ils appliqueraient à cet égard le critère de la valeur ajoutée, selon lequel la transformation est considérée comme substantielle si la valeur des matières et/ou composants importés ne dépasse pas 50% (dans le cas de la Nouvelle-Zélande) et 40% (dans le cas

du Canada) du prix départ usine de l'article exporté et, dans le cas des Etats-Unis d'Amérique, 50% de la valeur en douane estimée de l'article exporté.

71. Les autres pays donneurs détermineront la transformation substantielle en fonction du critère de la transformation. Pour ces pays la transformation doit, en règle générale, avoir pour effet de ranger les marchandises exportées sous une position de la NDB autre que celle afférente aux matières et/ou composants importés ou d'origine indéterminée entrant dans leur fabrication. En outre, des règles spéciales seront établies pour diverses catégories de produits sous la forme de listes des ouvraisons considérées ou non comme représentant une transformation substantielle.

ii) Preuve documentaire

72. Toute demande d'application du tarif douanier préférentiel doit être appuyée par une preuve documentaire appropriée attestant l'origine des marchandises expédiées. La preuve documentaire consiste en une déclaration remplie par l'exportateur des marchandises dans le pays bénéficiaire et certifiée exacte par une autorité officielle (formule A). A la suite d'un accord entre le pays donneur et le pays bénéficiaire, la certification pourra être délivrée par un organisme non gouvernemental agréé à cette fin par le pays bénéficiaire.

73. Pour les exportations préférentielles à destination de la Nouvelle-Zélande, l'exportateur d'un pays bénéficiaire devra remplir une déclaration d'origine en utilisant la formule prescrite par la réglementation douanière néo-zélandaise.

iii) Vérification

74. Bien que la déclaration et certificat d'origine soit en principe suffisante pour l'octroi des préférences, le pays donneur pourra cependant demander des preuves ou des renseignements supplémentaires ou une vérification, pour savoir si la marchandise peut bénéficier des préférences, par voie de correspondance avec le négociant intéressé ou avec les autorités du pays bénéficiaire intéressé ou selon tout autre moyen prévu.

iv) Coopération mutuelle

75. Les pays participant au système généralisé de préférences sont convenus d'établir entre eux une étroite coopération et de se prêter une assistance mutuelle pour assurer l'efficacité du contrôle et de la vérification de l'origine des expéditions.

b) Règles d'origine appliquées

76. Les règles d'origine appliquées par la Communauté économique européenne, le Japon et la Norvège aux fins de la mise en œuvre de leurs schémas généralisés de préférences tiennent compte des textes concertés ci-dessus et des autres décisions et arrangements pris par le Groupe de travail.

77. Selon les règles d'origine, appliquées par la Communauté, les produits originaires d'un pays bénéficiaire sont les marchandises entièrement produites dans ce pays ou les marchandises qui ont fait l'objet d'ouvraisons ou

²⁶ Voir « Rapport du Groupe de travail des règles d'origine sur sa troisième session » (TD/B/AC.5/38).

²⁷ Ces sujets sont les suivants: marchandises entièrement produites, opérations minimales, envois de faible valeur, expéditions directes, preuve documentaire, vérification, sanctions, coopération mutuelle, régime applicable aux emballages, unité à prendre en considération et expositions et foires.

de transformations suffisantes²⁸. Les conditions requises pour que des ouvraisons ou des transformations soient considérées comme suffisantes ont été fondées, comme on l'a indiqué ci-dessus, sur le critère de la transformation, c'est-à-dire que des ouvraisons ou des transformations sont considérées comme suffisantes si elles ont pour effet de ranger les marchandises obtenues sous une position tarifaire autre que celle afférente à chacun des produits ou éléments utilisés. En outre, la Communauté a énuméré un certain nombre d'ouvraisons ou de transformations entraînant un changement de position tarifaire, mais qui ne confèrent pas le caractère de « produits originaires » aux produits qui les subissent, ou qui ne le confèrent qu'à certaines conditions (liste A) et un certain nombre d'ouvraisons ou de transformations n'entraînant pas un changement de position tarifaire mais conférant néanmoins le caractère de « produits originaires » aux produits qui les subissent (liste B).

78. Les règles d'origine appliquées par la Norvège sont fondées sur les règles instituées par la Communauté²⁹. La Norvège a adopté des listes d'ouvraisons et de transformations établies par la Communauté en ce qui concerne les produits relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB, à l'exception des tissus imprimés mentionnés sur la liste B. Pour les produits relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB visés par son schéma, la Norvège a établi une liste spéciale des opérations conférant ou non le caractère de « produits originaires ».

79. Les règles d'origine appliquées par le Japon sont analogues aux règles instituées par la Communauté³⁰. Cependant, les listes des ouvraisons ou des transformations conférant ou non le caractère de « produits originaires » établies par le Japon diffèrent dans une certaine mesure des listes A et B de la Communauté. Il y a également certaines divergences en ce qui concerne la preuve documentaire et les réglementations administratives.

5. PAYS ET TERRITOIRES BÉNÉFICIAIRES

80. En ce qui concerne les bénéficiaires, les pays développés à économie de marché se détermineront en général en fonction du principe de l'autoélection. Au sujet de ce principe, il y a lieu de se référer aux paragraphes pertinents du rapport du Groupe spécial sur le commerce avec les pays en voie de développement de l'OCDE³¹. Dans ce document il était dit notamment que : « Le traitement tarifaire spécial devrait être appliqué aux exportations de tout pays, territoire ou région prétendant au statut de « moins développé »... Des pays développés pris individuellement pourraient, toutefois, refuser d'appliquer le traitement tarifaire spécial à l'égard d'un pays par-

ticulier, prétendant au statut de moins développé, pour des raisons qu'ils jugeraient impératives. L'exclusion préalable d'un pays particulier qui est visée ici ne serait pas fondée sur des considérations de compétitivité. »

81. Conformément au principe de l'autoélection, les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept ont déclaré au Comité spécial des préférences qu'en vertu de la résolution 21 (II) de la Conférence ils se considéraient comme ayant droit à bénéficier du système généralisé de préférences et, partant, à un traitement préférentiel sur les marchés de tous les pays donneurs. Les représentants de la Roumanie, Taiwan, la Bulgarie, Cuba, la Turquie, Israël, la Grèce, Malte et l'Espagne ont également déclaré qu'ils avaient droit à bénéficier du système généralisé de préférences. Le représentant de la Mongolie s'est réservé le droit de définir à une date ultérieure la position de son pays sur la question des bénéficiaires. Les représentants du Royaume-Uni, de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie et des Pays-Bas ont fait des déclarations au nom des pays et des territoires dont ils étaient responsables en ce qui concerne l'inclusion de ces pays et territoires parmi les bénéficiaires du système généralisé de préférences.

82. Le schéma de la Communauté s'applique à tous les pays en voie de développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept et aux territoires dépendants. Cependant, dans le cas des textiles de coton et des produits de substitution, les préférences ne s'appliquent qu'aux pays signataires de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton³², à savoir la Colombie, l'Inde, la Jamaïque, la République de Corée, le Mexique, le Pakistan et la République arabe d'Égypte. En outre, les territoires dépendant de pays tiers sont exclus du traitement préférentiel en ce qui concerne les produits textiles et les chaussures. Les pays en voie de développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept bénéficiant déjà de régimes préférentiels divers accordés par la Communauté peuvent également bénéficier du schéma de préférences généralisé de la Communauté et continuer à profiter d'un traitement préférentiel spécial.

83. Le Japon accorde des préférences aux 96 pays en voie de développement membres de la CNUCED qui se sont élus eux-mêmes comme bénéficiaires du système généralisé de préférences. Toutefois, les pays qui invoquent actuellement l'article XXXV du GATT à l'égard du Japon perdront en principe le bénéfice du régime japonais s'ils n'ont pas supprimé ces mesures discriminatoires dans un délai de trois ans à compter de la date d'entrée en vigueur du régime.

84. Les bénéficiaires comprennent donc les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept (à l'exception du Botswana, de la Jamaïque, du Lesotho et du Swaziland), ainsi que les pays suivants qui ne font pas partie du Groupe des Soixante-Dix-Sept : Cuba, Espagne, Fidji,

²⁸ Les règles d'origine de la Communauté figurent dans le document TD/B/396 (voir règlement n° 2862/71 de la Commission, du 22 décembre 1971).

²⁹ Les règles d'origine norvégiennes sont reproduites dans le document TD/B/373/Add.2/Annexe II (Norvège).

³⁰ Les règles d'origine japonaises sont reproduites dans le document TD/B/373/Add.7/Annexe (Japon).

³¹ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. III, *Problèmes et politiques du commerce des articles manufacturés et articles semi-finis* (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.68.II.D.16), document TD/56, section A de la partie I de l'annexe.

³² Dans sa communication révisée, la Communauté a déclaré que des préférences pourraient également être accordées pendant la période d'application de l'Accord à long terme, selon des conditions et des modalités à définir par voie bilatérale, à des pays bénéficiaires des préférences généralisées, non signataires de l'Accord, qui prendraient à l'égard de la Communauté des engagements analogues à ceux qui existent dans le cadre de l'Accord (voir le document TD/B/AC.5/34/Add.1, annexe I, p. 3).

Grèce, Israël, Malte, Samoa-Occidental, et Turquie. La question de l'admission du reste des pays, territoires et régions autoélus sera examinée au début de l'année 1972.

85. Le schéma de préférences de la Norvège a été d'abord appliqué en faveur des pays qui sont actuellement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept. Cette liste de pays bénéficiaires est toutefois préliminaire et elle sera revue à la lumière des nouvelles consultations internationales qui auront lieu en la matière et des décisions que prendront les autres pays donneurs.

86. La Suède accordera des préférences, pour commencer, aux pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept ainsi qu'à Israël, à Cuba, à la Mongolie et au Samoa-Occidental. Le Gouvernement suédois est autorisé en outre à faire figurer dans la liste des bénéficiaires les territoires non européens dépendant de pays donneurs de préférences ainsi que les pays non européens dont un pays donneur assure les relations extérieures.

6. MESURES SPÉCIALES EN FAVEUR DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT LES MOINS AVANCÉS

87. En élaborant le système généralisé de préférences, on a reconnu qu'il était plus particulièrement nécessaire d'améliorer la situation économique des pays en voie de développement les moins avancés. On a estimé qu'il était important que ces pays bénéficient dans toute la mesure possible du système. A cet égard, les pays donneurs ont accepté d'envisager, autant que possible, cas par cas, la possibilité d'inclure dans le système généralisé de préférences des produits dont l'exportation présente de l'intérêt surtout pour les pays en voie de développement les moins avancés, et, le cas échéant, d'accorder des réductions tarifaires plus fortes pour ces produits. L'application des mesures prévues par les clauses échappatoires conservera un caractère exceptionnel et ne sera décidée qu'une fois dûment pris en considération, dans la mesure où la législation des pays donneurs le permet, les intérêts des pays en voie de développement les moins avancés.

88. Au cours de l'examen annuel du fonctionnement du système généralisé de préférences, le dispositif institutionnel accordera une attention particulière aux effets du système sur le volume des exportations et les recettes d'exportation des pays les moins avancés ainsi qu'au regard des autres objectifs de la résolution 21 (II) de la Conférence. Cet organe fera en outre des recherches et procédera à des consultations sur les mesures spéciales en faveur de ces pays dans le cadre du système généralisé de préférences (voir par. 94 ci-après).

89. Il a été recommandé d'étudier par priorité dans le cadre de la CNUCED les mesures qui se rapporteraient au système généralisé de préférences ou qui le complèteraient, et tout particulièrement celles qui permettraient aux pays en voie de développement les moins avancés de participer pleinement à ce système. De plus, les efforts entrepris sur le plan international dans ce domaine devraient porter en priorité sur les points suivants:

Détermination des produits pour lesquels le système généralisé de préférences ouvre aux pays les moins

avancés des possibilités d'exportation nouvelles ou meilleures;

Etudes de marché sur ces produits;

Assistance en vue de l'amélioration de services d'exportation et de promotion des exportations ou, le cas échéant, de la création de ces services.

90. Conformément aux conclusions concertées du Comité spécial des préférences, il a été signalé aux autres organisations internationales appropriées qu'il importe de prendre des mesures en rapport avec l'application du système généralisé de préférences. Ces mesures pourraient comprendre, selon les besoins, une assistance financière et technique en vue de la création et du développement d'industries dont la production contribuerait à accroître les exportations de produits couverts par le système généralisé de préférences, ainsi qu'une assistance financière pour des études de préinvestissements concernant ces industries. Le rapport ⁸³ que le secrétariat de la CNUCED a présenté à la onzième session du Conseil contient un résumé ou des extraits des réponses communiquées par diverses organisations internationales concernant les mesures qu'elles ont prises ou ont l'intention de prendre en faveur des pays les moins avancés à propos de l'application du système généralisé de préférences.

91. A sa onzième session, le Conseil a adopté la résolution 82 (XI) dans laquelle il prie « le Secrétaire général de la CNUCED d'élaborer un programme d'ensemble détaillé et tourné vers l'action, dans le domaine de compétence de la CNUCED, pour la mise en œuvre des dispositions pertinentes de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement en faveur des pays en voie de développement les moins avancés, et de présenter ce programme à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, à sa troisième session, avec ses suggestions concernant les dispositions institutionnelles à prendre à l'intérieur de la CNUCED en vue de poursuivre les travaux relatifs aux mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés ». Ce programme d'action, qui est soumis à la Conférence dans un document séparé, contient également une section sur les mesures spéciales qu'il est suggéré de prendre en rapport avec l'application du système généralisé de préférences ⁸⁴.

7. PRÉFÉRENCES INVERSES

92. Conformément à la section II des conclusions concertées, le Secrétaire général de la CNUCED a poursuivi ses consultations sur la question des préférences inverses avec les gouvernements intéressés, en vue de trouver en temps voulu des solutions appropriées.

⁸³ « Mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés dans le cadre du système généralisé de préférences » (TD/B/372 et Corr.1 et Add.1).

⁸⁴ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session, vol. IV, Revue générale et problèmes particuliers* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.7), « Mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés: programme d'action » (TD/135), par. 40 à 46.

8. DURÉE

93. Il a été convenu que la durée initiale du système généralisé de préférences serait de dix ans. La Communauté économique européenne a mis en œuvre son schéma pour une période initiale de six mois, afin de pouvoir remédier aux inconvénients éventuels que pourrait faire apparaître cette première expérience, ainsi que pour des raisons techniques liées notamment à la méthode de répartition des contingents tarifaires communautaires³⁵. Le schéma du Japon restera en vigueur jusqu'en mars 1981.

9. DISPOSITIONS INSTITUTIONNELLES

94. Le Comité spécial des préférences a été d'avis qu'il devrait y avoir au sein de la CNUCED un dispositif approprié qui s'occuperait des questions concernant la suite donnée à la résolution 21 (II) de la Conférence, compte tenu de la résolution 24 (II) de la Conférence. Le mandat de l'organe approprié de la CNUCED, tel qu'il est énoncé dans la section VIII des conclusions concertées, prévoit notamment que cet organe passera en revue les effets du système généralisé de préférences sur les exportations et les recettes d'exportation, sur l'industrialisation et le taux de croissance économique des pays bénéficiaires, y compris les pays en voie de développement les moins avancés. Il étudiera également les mesures spéciales en faveur des pays les moins avancés, les incidences que pourrait avoir, sur les recettes d'exportation des pays en voie de développement qui bénéficient déjà d'avantages tarifaires, le partage de ceux-ci avec les autres pays en voie de développement dans le cadre du système et les efforts complémentaires faits par les pays en voie de développement pour profiter aussi pleinement que possible des avantages commerciaux pouvant découler du système. L'organe approprié passera également en revue les questions concernant les mesures prises par les pays socialistes d'Europe orientale en vue de contribuer à la réalisation des objectifs de la résolution 21 (II) de la Conférence. Les tâches ci-dessus seront menées à bien au moyen d'examen périodiques (un examen annuel, un examen triennal, et un examen approfondi vers la fin de la période initiale d'application du système) qui seront aussi l'occasion de consultations multilatérales ou bilatérales entre pays donateurs et pays bénéficiaires au sujet du système tel qu'il sera appliqué au départ, des modalités de son application et des modifications ultérieures ainsi que des possibilités d'améliorer le système. Le Comité spécial des préférences a considéré qu'il pourrait être également nécessaire d'organiser des consultations spéciales sur tel ou tel aspect du système nécessitant un examen d'urgence. Ces consultations pourraient être organisées en accord avec les gouvernements des Etats

membres intéressés et, s'ils le désirent, avec le concours du Secrétaire général de la CNUCED.

95. A sa quatrième session extraordinaire, lorsqu'il a approuvé les dispositions institutionnelles proposées dans la section VIII des conclusions concertées du Comité spécial des préférences, le Conseil du commerce et du développement a décidé de différer jusqu'à sa onzième session la décision concernant l'organe approprié de la CNUCED qui serait chargé de s'occuper des questions concernant l'application du système généralisé de préférences [voir décision 75 (S-IV)] et il a prorogé dans l'intervalle le mandat du Comité spécial. A sa onzième session, le Conseil a décidé [voir résolution 80 (XI)] de proroger à nouveau le Comité avec le mandat énoncé à la section VIII des conclusions concertées et de différer, pendant une période n'allant pas au-delà de sa treizième session, la décision touchant l'organe approprié de la CNUCED.

B. — Arrangements préférentiels prévus par les pays socialistes d'Europe orientale

96. Dans la déclaration commune³⁶ qu'ils ont faite au Comité spécial des préférences, cinq pays socialistes d'Europe orientale, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Tchécoslovaquie et l'Union des Républiques socialistes soviétiques, ont exprimé la conviction qu'ils pouvaient contribuer à la réalisation des objectifs généraux visés par la résolution 21 (II), et à la solution du problème qui consiste à favoriser l'exportation d'articles manufacturés et semi-finis par les pays en voie de développement, en leur accordant des préférences tarifaires et en prenant une série de mesures spéciales, de caractère préférentiel, visant expressément à accroître, dans les pays socialistes d'Europe orientale, les importations provenant des pays en voie de développement et plus particulièrement celles d'articles manufacturés.

97. Compte tenu des perspectives de leur développement économique, ces pays socialistes d'Europe orientale se proposent notamment :

De tenir compte, dans l'établissement de leurs plans, du potentiel productif et des possibilités d'exportation des pays en voie de développement ;

De prévoir, dans leurs plans économiques, compte tenu des possibilités, des mesures appropriées qui auraient pour effet d'accroître la variété et le volume des importations en provenance des pays en voie de développement, notamment d'articles manufacturés et d'articles semi-finis ;

D'accorder, dans l'exécution de leurs politiques d'achats, un traitement préférentiel pour les marchandises importées de pays en voie de développement ;

De prendre, dans le cadre de leurs politiques économiques nationales, toutes les mesures pratiquement réalisables pour créer des conditions favorables à l'importation d'articles provenant des pays en voie

³⁵ Dans sa résolution du 9 juin 1971, sur l'octroi des préférences généralisées par la Communauté, le Parlement européen a notamment déclaré « qu'afin de permettre de remédier au plus tôt aux inconvénients éventuels que pourrait faire apparaître cette première expérience, ainsi que pour des raisons techniques touchant notamment la méthode de répartition des contingents tarifaires sur le plan communautaire, l'application du système selon la réglementation proposée devrait au commencement être limitée au second semestre de l'année 1971 » (voir procès-verbal de la séance du 9 juin 1971).

³⁶ Voir note 4 ci-dessus.

de développement et à la consommation des articles importés;

De s'abstenir d'encourager l'importation de produits de base à partir d'autres sources dans tous les cas où il est possible de se procurer les mêmes produits, à des conditions concurrentielles, dans les pays en voie de développement.

98. Ces mêmes pays socialistes d'Europe orientale ont également l'intention de continuer à appliquer des mesures visant à favoriser, dans les pays en voie de développement, la création d'activités tournées vers l'exportation et l'écoulement de leur production. A cet effet, ils se proposent notamment:

Aux fins de remboursement partiel des crédits accordés à l'occasion de la fourniture, à des pays en voie de développement, d'usines clé en main et d'installations complètes, d'accepter également, outre les produits d'exportation traditionnels, des articles fabriqués par ces entreprises pour lesquels il existe une demande dans les pays socialistes;

D'encourager la conclusion d'accords relatifs à la division partielle du travail;

D'apporter leur assistance technique aux pays en voie de développement pour les aider à créer des entreprises industrielles nationales et à former des cadres nationaux.

99. De l'avis de ces cinq pays, ces mesures ne peuvent produire les résultats souhaités que si les pays en voie de développement eux-mêmes prennent des mesures propres à favoriser l'expansion de leurs échanges commerciaux avec les pays socialistes.

100. Les pays socialistes intéressés ont indiqué que les mesures mentionnées ci-dessus s'appliqueraient non seulement aux articles manufacturés et semi-finis, mais aussi aux matières premières et aux produits agricoles transformés importés de pays en voie de développement. Ils appliqueraient ces mesures aux pays en voie de développement, quel que soit leur système économique et social, mais pourraient envisager, dans chaque cas, s'il y a lieu, de les appliquer aux pays qui ne leur accordent pas des conditions commerciales au moins aussi favorables que celles qu'ils accordent aux pays développés à économie de marché. Enfin, les cinq pays estiment que les mesures tarifaires et autres mesures complémentaires spéciales dont il a été question plus haut comportent les éléments nécessaires pour répondre aux intérêts particuliers des pays en voie de développement les moins avancés.

101. Les tarifs douaniers n'existent que dans certains pays socialistes d'Europe orientale. Il va de soi que seuls les pays socialistes d'Europe orientale qui appliquent des droits de douane ont décidé ou ont l'intention d'accorder des préférences tarifaires comme moyen de contribuer à l'expansion des exportations des pays en voie de développement.

102. Pour donner suite aux recommandations adoptées par la Conférence à sa première session, l'URSS a décidé dès 1965 d'admettre en franchise tous les produits importés des pays en voie de développement. Ces mesures n'ont été accompagnées d'aucune clause envisageant la possi-

bilité de rétablir les droits de douane abolis ou l'adoption d'autres mesures de protection. En outre, il n'était pas fixé au traitement préférentiel de limite dans le temps.

103. La Tchécoslovaquie a communiqué le texte de sa contribution à l'établissement d'un traitement tarifaire préférentiel en faveur des pays en voie de développement³⁷. Cette contribution est conforme à la déclaration commune mentionnée ci-dessus. La Tchécoslovaquie envisage d'appliquer son schéma de préférences tarifaires à partir du 1^{er} janvier 1972, pour une période de 10 ans. Le traitement tarifaire préférentiel serait appliqué en principe à tous les produits agricoles et industriels, y compris les produits primaires figurant dans le tarif douanier de la Tchécoslovaquie, avec un minimum d'exceptions. Celles-ci concernent essentiellement les produits suivants:

Sucre blanc (position 19 du tarif douanier), cigarettes (22 b/4), volailles de toutes espèces, excepté le gibier à plumes (73), bière (107), viande préparée, c'est-à-dire salée, séchée, fumée, en saumure ou cuite (117/b), saucissons de viande (118), tapis non tissés à la main (218 et 237), chapeaux (267-269), articles de confection (274).

104. Le but final est l'entrée en franchise des produits, mais la Tchécoslovaquie serait disposée à octroyer, au cours d'une première étape, une réduction linéaire de 50 % des droits de douane qu'elle applique, à la suite des négociations Kennedy, selon la clause n. p. f. sur les marchandises provenant des pays en voie de développement. D'autres réductions seraient envisagées en fonction de l'expérience qui sera acquise au cours de l'application du système.

105. La Tchécoslovaquie est disposée à accorder des préférences aux pays qui prétendent au statut de pays en voie de développement mais il se pourrait qu'elle refuse d'accorder un traitement tarifaire préférentiel à tel ou tel pays ou à des produits provenant de ces pays, pour des motifs qu'elle estimerait justifiés. D'une manière générale, la Tchécoslovaquie ne recourrait à des mesures de sauvegarde qu'exceptionnellement et seulement en tenant dûment compte des intérêts des pays en voie de développement, en particulier des moins avancés d'entre eux. En outre, les mesures du type « clause échappatoire » envisagées par la Tchécoslovaquie s'inspireraient des considérations formulées dans les conclusions concertées du Comité spécial des préférences. Les règles d'origine que la Tchécoslovaquie envisage d'adopter seraient fondées sur le critère de la transformation.

106. La Hongrie a également communiqué le texte de sa contribution à la réalisation des objectifs de la résolution 21 (II) de la Conférence³⁸. Un tarif douanier préférentiel en faveur des exportations des pays en voie de développement entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1972. Le traitement préférentiel s'appliquera à des groupes de produits agricoles et industriels correspondant à 584 positions tarifaires. Pour commencer, environ 100 produits d'exportation des pays en voie de développement seront admis en franchise et, pour d'autres produits, les droits préférentiels seront inférieurs de 50 à 90 % aux tarifs

³⁷ Voir document TD/B/378/Add.2 (Tchécoslovaquie).

³⁸ Voir document TD/B/378/Add.3 (Hongrie).

appliqués à la nation la plus favorisée. Les droits préférentiels s'appliqueront aux produits provenant des pays en voie de développement d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine dont le revenu national par habitant est inférieur à celui de la Hongrie, qui n'appliquent pas de mesures discriminatoires à son égard, qui entretiennent avec elle des relations commerciales normales et qui peuvent fournir des preuves satisfaisantes de l'origine des produits rem-

plissant les conditions requises pour bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel.

107. La Bulgarie a indiqué qu'elle était prête à introduire, dans le cadre d'un nouveau tarif douanier, des droits préférentiels pour l'importation de produits de base et d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement et ayant leur origine dans ces pays.

CHAPITRE II

Assistance technique liée au système généralisé de préférences

108. En plus des dispositions prises par la CNUCED au sujet des règles d'origine et des mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés, le programme d'assistance technique suivant a été élaboré en vue d'aider les pays bénéficiant d'un traitement préférentiel à tirer le maximum de profit du système généralisé de préférences.

A. — Services consultatifs et services de formation

109. Le projet de services consultatifs et de services de formation liés au système généralisé de préférences financé par le PNUD au titre du Fonds spécial s'étendra sur une période de trois ans et consistera en une série de séminaires régionaux et intrarégionaux qui seront organisés en collaboration avec les commissions économiques régionales, l'ONUDI et le Centre CNUCED/GATT du commerce international. Ces séminaires répondront notamment aux objectifs suivants: permettre aux fonctionnaires compétents des services gouvernementaux et aux organisations et associations professionnelles qui s'occupent des secteurs de la production et de l'exportation de prendre pleinement conscience des avantages et des incidences du système; identifier les domaines dans lesquels il convient de prendre des mesures à l'échelon national afin de tirer le maximum de profit du système généralisé de préférences et aider les gouvernements à formuler des programmes d'action ou des demandes d'aide supplémentaire; suggérer des mesures appropriées en vue de favoriser l'industrialisation en particulier pour les industries orientées vers l'exportation; formuler des politiques d'exportation, y compris les mesures d'en-

couragement à l'exportation, de nature à concrétiser les objectifs d'expansion et de diversification des exportations d'articles manufacturés; enfin, suggérer des politiques de promotion commerciale et des mesures qui permettent de développer les exportations et la fabrication de produits exportables mais non encore exportés, en exploitant en particulier les possibilités qui s'offriront sur les nouveaux marchés ouverts par le système généralisé de préférences.

110. Le projet envisage également la fourniture de services consultatifs, soit sur place soit par correspondance, pour aider à résoudre les problèmes particuliers liés à l'application du système et à déterminer les mesures qui pourraient être prises pour favoriser les exportations et l'industrialisation, dans le but de tirer le maximum d'avantages de ce système.

B. — Missions conjointes dans les pays

111. Un programme d'action conjoint a également été formulé par la CNUCED, l'ONUDI et le Centre CNUCED/GATT du commerce international pour aider — sur leur demande — les pays en voie de développement à évaluer les nouveaux débouchés ouverts à l'exportation par le système généralisé de préférences et pour les conseiller quant aux mesures qu'ils devraient prendre afin de tirer tous les avantages possibles du système. Une mission conjointe des trois organisations mentionnées ci-dessus s'est rendue au Maroc, à la demande de ce pays, en février/mars 1971. Des demandes ont également été reçues d'autres gouvernements.

ANNEXE

Protection tarifaire moyenne imposée par les pays développés à économie de marché à 34 groupes de produits industriels classés selon le degré de transformation ^a

Rubriques de la NDB	Produits soumis à des droits pour l'importation à partir des pays en voie de développement	Communauté économique européenne	Etats-Unis d'Amérique	Canada	Japon	Royaume-Uni	Suède	Danemark	Norvège	Finlande	Suisse	Autriche
41.01, 41.09 43.01	Peaux et pelleteries brutes (1,4 million de dollars)	0,0 0	25,7 2-41	17,5 0-18	10,0 5-20	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,2 0-0,2	0,0 0
41.02-08 41.10, 43.02	Ouvrages en cuir semi-finis (61,5 millions de dollars)	5,0 3-8	6,4 0-19	13,1 0-23	15,1 8-25	10,3 5-20	4,9 3-6	7,1 0-8	9,2 0-22	13,3 7-16	3,2 0-10	6,1 0-10
42.01 42.03-05 43.03-04	Ouvrages en cuir et peaux finis (13,4 millions de dollars)	8,7 5-13	17,5 3-87	19,7 0-25	15,0 8-25	15,3 8-25	8,4 7-13	12,7 5-23	16,9 3-52	11,5 8-15	5,2 1-18	12,4 5-24
40.01-04	Caoutchouc brut (3,0 millions de dollars)	3,3 0-5	8,2 3-16	7,1 3-18	7,2 0-8	5,0 0-8	0,0 0	0,0 0	15,0 0-15	0,0 0	0,2 0-0,2	7,0 0-7
40.05-09 40.15	Articles en caoutchouc semi-finis (0,8 millions de dollars)	6,3 3-10	11,0 3-38	16,6 10-23	7,5 3-10	8,7 5-18	6,3 4-10	6,7 2-12	11,0 3-21	7,7 3-13	2,3 0-6	11,2 6-25
40.10-14 40.16	Articles en caoutchouc manufacturé (62,7 millions de dollars)	8,3 8-10	8,7 2-35	16,6 10-25	10,8 8-15	11,1 8-18	11,0 3-36	10,3 8-14	15,4 2-59	17,7 8-30	3,3 1-6	17,7 7-27
44.01-04 45.01	Bois brut et liège brut (4,2 millions de dollars)	3,9 0-7	7,0 0-12	13,0 0-18	3,8 0-10	4,3 0-5	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	2,3 1-7	5,1 0-13
44.15, 44.18	Bois plaqués ou contre-plaqués et bois reconstitués (70,5 millions de dollars)	12,7 12-13	12,6 6-20	13,8 10-15	18,0 15-20	10,8 5-18	3,3 3-5	6,7 4-9	11,0 4-20	2,5 3-15	18,7 10-31	17,0 16-18
44.05-14 44.16-17 44.19, 45.02	Articles semi-finis en bois et en liège (30,7 millions de dollars)	5,3 3-10	6,6 0-14	10,2 0-15	9,0 0-20	6,2 4-15	2,1 0-5	2,5 0-5	6,6 0-8	3,7 0-5	4,9 0-14	7,1 0-16
44.20-28 45.03-04	Articles manufacturés en bois et en liège (21,8 millions de dollars)	7,9 4-16	10,4 3-26	16,2 0-46	11,4 5-40	8,0 3-15	3,9 0-5	5,2 0-9	6,1 0-13	5,4 3-8	7,0 1-14	10,5 5-15
47.01-02	Pâtes à papier et déchets de papier (6,8 millions de dollars)	2,8 2-3	0,0 0	0,0 0	5,0 0-5	7,5 5-10	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	2,4 0-7	5,2 0-8
48.01-09	Papiers et cartons (5,2 millions de dollars)	10,6 3-14	6,2 1-34	13,5 0-20	9,2 3-20	14,5 10-18	2,5 0-3	5,5 0-12	2,5 0-8	6,0 3-10	12,9 1-32	14,8 0-32
49.01-11	Livres et imprimés (0,8 million de dollars)	8,4 0-13	4,8 0-10	16,8 0-25	7,5 0-8	9,8 0-12	4,0 0-4	8,5 0-15	9,2 0-15	10,6 0-13	8,3 0-13	13,4 0-19
48.10-11 48.13-21	Ouvrages en pâte à papier, papier ou carton (1,5 million de dollars)	12,4 8-15	6,7 1-14	16,0 8-20	7,9 5-15	13,5 10-18	3,8 2-5	11,3 0-18	8,4 1-53	10,8 3-15	11,1 3-20	19,1 10-26
53.01-05	Laine (39 millions de dollars)	2,3 0-3	14,9 0-43	7,5 0-10	5,0 0-5	7,0 0-10	0,0 0	0,0 0	4,3 0-6	0,0 0	0,5 0-2	9,3 0-18
53.06-10	Fils de laine (0,0 million de dollars)	6,0 0-10	16,0 0-43	12,5 0-25	5,5 0-5	10,2 0-10	5,5 0-10	5,0 0-10	7,0 0-10	7,0 0-10	1,0 0-10	1,0 0-10

55.01-04	Coton (43,1 millions de dollars)	1,5 0-2	5,9 0-9	5,0 0-5	0,0 0	5,0 0-5	5,0 0-5	0,0 0	0,0 0	2,5 0-3	3,1 0-11	3,0 0-4
55.05-06	Fils de coton (29,2 millions de dollars)	7,4 4-12	11,6 4-20	14,2 10-18	7,8 6-11	10,3 8-13	8,9 7-13	5,0 5	5,0 5	10,9 7-14	5,6 2-10	11,2 8-20
55.07-09	Tissus de coton (104,9 millions de dollars)	13,0 9-15	18,4 7-36	17,7 18-20	11,2 7-14	20,0 18-25	13,8 13	11,5 10-16	16,9 18-25	24,4 21-33	11,2 9-13	22,8 18-26
57.03	Jute (0,001 million de dollars)	0,0 0	6,3 5-8	0,0 0	0,0 0	5,0 5	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,3 0-0,3	10,0 10
57.06	Fils de jute (0,6 million de dollars)	8,0 8	10,4 7-13	18,8 18-20	10,0 10	13,3 10-15	8,0 8	4,0 4	0,0 0	12,6 12-13	8,8 1-18	16,0 16
57.10	Tissus de jute (12,8 millions de dollars)	19,0 15-22	8,5 3-23	0,0 0	20,0 20	20,0 20	9,5 8-10	0,0 0	0,0 0	21,2 20-22	9,1 1-20	28,0 28
60.02-06 61.01-11 65.01-05	Vêtements et accessoires du vêtement (417,8 millions de dollars)	11,6 5-20	22,6 3-65	22,9 0-28	17,3 10-30	19,4 5-25	14,6 10-57	16,1 2-30	22,8 0-40	36,7 0-120	10,3 2-36	30,2 0-115
25.10, 31.01	Engrais non élaborés (0,4 million de dollars)	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	5,0 0-5	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,1 0-01	8,0 0-8
25.01-04 25.06-09 25.11-13 25.18-19 25.24-32 26.02, 26.04 27.15, 71.04	Autres produits minéraux non élaborés (24,9 millions de dollars)	5,2 0-19	5,6 0-36	12,4 0-20	7,6 0-13	5,5 0-10	2,5 0-3	1,1 0-1	0,0 0	10,0 0-10	2,0 0-18	5,7 0-14
31.02-05	Engrais manufacturés (2,9 millions de dollars)	4,0 2-6	5,7 0-9	14,4 0-14	9,2 0-10	8,5 0-13	5,6 0-6	0,0 0	0,0 0	0,0 0	3,8 0-16	11,8 0-15
70.04-09	Verre plat et ouvrages en verre plat (4,7 millions de dollars)	8,1 5-11	11,3 2-26	11,1 5-20	10,0 5-18	9,4 8-15	9,1 8-10	8,4 0-14	8,4 2-15	28,3 8-47	6,8 3-11	14,7 5-30
70.01-03 70.10-21	Autres ouvrages en verre (8,1 millions de dollars)	8,8 4-16	15,5 2-50	17,1 0-32	9,5 5-20	11,1 5-20	8,8 0-12	12,5 0-20	11,6 0-40	24,5 0-62	5,4 0-16	15,0 0-30
71.01-03	Pierres gemmes et perles fines (121,6 millions de dollars)	2,9 0-4	7,4 3-21	0,0 0	6,8 3-20	6,7 0-10	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,3 0-0,3	3,0 0-3
71.05-11	Métaux précieux bruts ou mi-ouvrés (20,2 millions de dollars)	3,8 0-8	13,4 0-25	15,0 0-20	7,1 0-10	5,0 0-5	1,5 0-2	0,0 0	5,5 0-8	2,4 0-4	0,8 0-2	8,2 0-13
71.12-16 72.01	Ouvrages en pierres gemmes et articles en métaux précieux (15,4 millions de dollars)	8,2 0-18	16,7 0-35	19,4 0-25	19,1 0-25	11,9 0-15	5,0 0-5	15,0 0-15	5,9 0-26	13,1 0-25	2,0 0-7	14,6 0-26
26.01, 26.03 73.03	Minerais et ferrailles (84,9 millions de dollars)	1,5 0-2	10,1 0-36	11,9 0-18	7,5 0-8	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,0 0	0,4 0-0,4	0,0 0

ANNEXE (suite)

Protection tarifaire moyenne imposée par les pays développés à économie de marché à 34 groupes de produits industriels classés selon le degré de transformation ^a (suite)

Rubriques de la NDB	Produits soumis à des droits pour l'importation à partir des pays en voie de développement	Communauté économique européenne	Etats-Unis d'Amérique	Canada	Japon	Royaume-Uni	Suède	Danemark	Norvège	Finlande	Suisse	Autriche
73.01	Fonte, fer et acier, non élaborés (56,9 millions de dollars)	3,9	4,5	12,5	5,5	11,3	3,4	0,0	12,8	5,4	0,1	5,3
73.04-07		3-5	0-10	0-18	5-6	0-25	0-4	0	0-16	0-8	0-30	0-7
73.02	Ferro-alliages (10,3 millions de dollars)	7,0	5,6	7,2	7,5	12,5	2,3	0,0	0,0	0,0	11,0	16,0
		4-10	3-10	3-18	5-10	5-17	1-3	0	0	0	1-30	5-7
73.08-18	Produits semi-finis en fer et en acier (43,2 millions de dollars)	6,8	7,8	10,4	10,2	10,3	5,9	5,8	7,3	6,4	6,5	8,9
		3-10	1-13	0-18	8-20	8-25	3-8	0-8	0-20	0-20	0-30	5-24
74.01-02	Cuivre brut (496,1 millions de dollars)	0,0	3,9	9,2	7,4	7,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	2,0
		0	2-11	0-18	3-15	5-10	0	0	0	0	0-0,1	0-2
74.03-08	Articles semi-finis en cuivre (14,6 millions de dollars)	7,4	8,0	9,3	16,5	11,3	3,1	3,9	4,8	4,1	3,1	11,0
		2-10	2-16	0-20	10-20	8-15	3-5	0-5	0-10	0-8	1-13	8-17
75.01	Nickel brut (0,2 million de dollars)	0,0	4,9	17,5	18,7	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
		0	2-9	17-5	11-23	5	0	0	0	0	0-0,1	0
75.02-05	Articles semi-finis en nickel (0,3 million de dollars)	5,1	8,9	16,0	14,5	8,5	1,5	3,0	5,0	2,0	1,7	8,7
		1-8	2-16	0-18	0-23	8-10	0-2	0-3	0-7	0-2	0-3	4-13
76.01	Aluminium brut (10,4 millions de dollars)	6,0	4,5	2,9	6,8	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,2	6,7
		4-9	4-5	3	3-9	5	0	0	0	0	11	6-8
76.02-07	Articles semi-finis en aluminium (7,7 millions de dollars)	10,9	7,7	13,2	14,9	8,7	3,2	5,8	11,4	3,1	11,4	15,1
		8-12	2-20	5-18	10-18	8-10	3-5	0-8	0-10	0-10	4-17	11-27
78.01	Plomb brut (58,0 millions de dollars)	5,4	9,0	15,0	8,4	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	5,8
		5	8-10	10-18	5-12	5	0	0	0	0	0-0,3	5-7
78.02-05	Articles semi-finis en plomb (0,5 million de dollars)	9,2	7,8	11,3	15,6	9,0	0,0	1,5	5,0	1,8	4,2	13,0
		3-11	5-15	0-18	10-20	8-10	0	0-2	0-5	0-3	1-7	10-18
79.01	Zinc brut (22,4 millions de dollars)	4,6	11,2	0,0	4,4	3,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	2,0
79.02-04		5	5-19	0	3-8	2-5	0	0	0	0	0-0,1	2
79.02-04	Articles semi-finis en zinc (4,7 millions de dollars)	9,2	7,9	10,8	10,4	9,0	0,0	0,0	5,5	1,0	1,2	13,3
		6-10	2-12	8-18	8-15	8-10	0	0	0-9	1	0-2	10-18
80.01	Étain brut (64,9 millions de dollars)	0,0	0,0	8,8	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	3,0
		0	0	8-10	5	0	0	0	0	0	0-0,2	3
80.02-05	Articles semi-finis en étain (0,03 million de dollars)	4,8	7,8	12,5	6,3	9,0	1,5	1,5	5,0	1,8	1,3	9,3
		3-7	5-18	0-18	5-8	8-10	0-2	0-2	0-5	0-3	0-5	7-15
82.01-07	Outillage (5,5 millions de dollars)	7,0	8,4	16,1	8,8	10,1	5,0	3,4	13,2	5,9	2,9	16,9
		5-10	2-21	0-20	8-10	8-17	4-6	0-5	5-20	3-8	1-6	5-28

83.06, 83.12												
73.22-24	Réservoirs et récipients en métal (0,9 million de dollars)	7,8	6,4	16,1	8,4	10,0	5,2	7,3	9,8	7,6	6,2	17,3
74.09												
76.09-11		6-12	5-10	0-20	5-10	10	4-6	3-12	0-27	5-10	0-15	10-21
27.11	Gaz (31,3 millions de dollars)	1,5	0,0	11,4	15,3	5,0	4,1	0,0	15,0	0,0	0,0	4,0
		2	0	9-13	11-20	5	1-7	0	15	0	0	3-5
27.09	Pétrole brut (2 262,2 millions de dollars)	0,0	3,6	0,0	12,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0
		0	3-5	0	12	0	0	0	0	0	0	14
27.06-08	Produits dérivés du charbon, du pétrole ou du gaz											
27.10, 27.12-14, 27.16	(1 206,8 millions de dollars)	4,5	9,1	13,6	11,5	5,0	0,9	2,9	5,3	5,0	2,6	11,2
34.03, 38.04		0-7	0-27	0-20	0-62	3-10	0-2	0-3	0-15	0-5	0-10	0-45
15.11, 29.01-37, 29.40	Produits chimiques organiques (34 millions de dollars)	8,1	12,3	11,9	10,9	9,2	9,0	7,2	14,3	17,1	2,1	11,6
29.43, 29.45		2-20	1-46	1-18	3-30	5-13	0-9	0-19	0-15	0-25	0-27	0-34
27.05	Eléments chimiques, acides inorganiques, oxydes et dérivés halogénés (58,8 millions de dollars)	5,4	6,7	12,9	7,7	7,0	4,5	6,5	13,0	5,6	1,8	10,2
28.01-28		2-12	0-36	0-18	0-15	4-25	0-10	0-9	0-23	0-10	0-11	0-22
28.29-58	Autres produits chimiques inorganiques (4,1 millions de dollars)	5,8	6,4	12,0	9,3	6,9	4,0	4,4	8,3	10,0	1,7	10,8
		2-13	0-74	0-18	0-38	5-13	0-7	0-7	0-15	0-15	0-14	0-20
32.01-03	Produits tannants (6,4 millions de dollars)	6,7	6,5	15,0	6,5	5,0	3,0	1,3	12,5	0,0	0,5	10,0
		4-9	3-19	0-15	0-10	5	0-3	0-1	0-15	0	0-0,5	0-10
32.04-07	Matières colorantes (0,6 million de dollars)	6,9	10,7	11,3	10,1	10,2	0,0	0,0	2,8	4,8	1,5	20,6
		2-14	1-30	5-15	3-13	5-25	0	0	0-8	0-5	0-3	5-28
32.08-13	Peintures, vernis, etc. (0,2 million de dollars)	6,8	10,6	15,2	9,1	7,7	5,8	5,9	10,3	8,5	5,5	13,5
		3-9	2-34	10-18	4-13	5-15	0-9	0-12	0-15	0-15	0-18	9-26
29.38-39	Médicaments et produits pharmaceutiques (47 millions de dollars)	7,0	10,6	17,3	10,9	10,4	9,5	4,2	8,4	10,0	1,8	12,9
29.41-42		2-17	0-29	13-80	0-25	5-13	0-12	0-5	0-15	0-15	0-9	0-25
29.44												
30.01-05												
39.01-06	Matières plastiques (3,3 millions de dollars)	8,6	10,9	13,4	12,0	7,9	9,4	7,6	14,3	10,8	3,2	14,9
		5-14	3-30	8-28	5-18	5-13	3-11	3-9	0-20	3-21	0-10	5-25
39.07	Ouvrages en matière plastique (18,2 millions de dollars)	8,8	11,3	17,8	12,5	8,2	10,7	5,3	18,1	21,5	6,0	21,0
		7-12	4-35	8-25	10-15	7-10	7-11	3-11	8-20	8-59	3-10	20-23
33.01-05	Huiles essentielles, substances odoriférantes (8,8 millions de dollars)	5,8	8,5	7,5	8,9	10,8	0,0	9,0	6,4	0,0	4,7	6,8
		2-12	0-18	0-8	5-18	4-36	0	0-9	0-17	0	0-26	0-18
33.06	Parfumerie, cosmétiques, savons, préparations pour lessives, etc. (0,6 million de dollars)	6,8	8,2	16,0	14,5	10,3	6,7	6,9	16,9	25,8	6,4	12,9
34.01-02		5-20	3-20	3-25	5-25	5-20	0-9	3-12	2-63	0-87	2-13	5-30
35.04-05												
35.04, 38.01-03, 38.05-10	Autres produits chimiques semi-finis (4,8 millions de dollars)	5,2	7,5	11,1	8,3	6,3	6,8	7,9	12,1	5,4	1,4	16,5
38.12-15		2-11	1-26	0-18	0-20	2-13	0-9	0-20	0-26	0-6	0-10	0-50
38.19												

ANNEXE (fin)

Protection tarifaire moyenne imposée par les pays développés à économie de marché à 34 groupes de produits industriels classés selon le degré de transformation ^a (fin)

Rubriques de la NDB	Produits soumis à des droits pour l'importation à partir des pays en voie de développement	Communauté économique européenne	Etats-Unis d'Amérique	Canada	Japon	Royaume-Uni	Suède	Danemark	Norvège	Finlande	Suisse	Autriche
34.07, 35.03 35.06, 36.01-05, 36.07 38.11 38.16-18	Autres produits chimiques finis (6,3 millions de dollars)	6,7 4-12	8,1 0-26	15,8 0-20	9,8 3-20	6,6 5-13	6,4 0-10	5,7 0-9	8,5 0-15	14,0 0-79	3,8 0-9	15,0 9-30
84.01-65 73.36-37	Machines non électriques (53,5 millions de dollars)	6,2 3-14	7,0 0-23	14,8 0-36	10,8 5-25	9,0 4-20	5,1 3-10	6,2 0-15	8,7 1-20	7,9 0-15	2,1 0-9	10,0 0-42
85.01-28	Machines et appareils électriques (149,1 millions de dollars)	8,4 4-20	8,4 1-35	15,2 0-20	10,5 8-25	11,1 5-45	6,2 0-13	8,7 0-18	7,6 0-29	9,7 0-27	3,2 0-19	13,3 1-49
86.01-09 87.01-06 87.09-12 87.14, 88.01-03, 89.01-05	Matériel de transport (40,3 millions de dollars)	8,9 0-22	8,0 0-21	15,5 0-25	11,9 0-30	11,9 0-22	8,1 0-15	5,2 0-20	12,9 0-25	8,4 0-18	4,7 0-31	15,8 0-34
90.01-18 90.20-29 91.01-11	Matériel spécialisé, instruments scientifiques et appareils de vérification, instruments et appareils de photographie, horlogerie (16,1 millions de dollars)	9,2 5-14	19,4 0-85	14,7 0-25	10,6 3-20	15,2 8-25	5,1 0-7	4,9 0-8	6,9 0-25	6,2 0-10	2,3 0-13	9,3 0-27
64.01-06	Chaussures (48,8 millions de dollars)	11,1 7-20	10,6 3-38	21,5 0-25	17,4 8-30	11,8 5-35	12,1 7-14	17,4 9-25	17,1 1-50	14,2 9-28	8,7 5-16	17,9 5-30
42.02	Articles de voyage, sacs, etc. (30 millions de dollars)	11,3 8-15	12,8 4-21	18,9 18-20	13,3 10-20	11,9 10-14	9,7 5-10	15,0 15	21,4 10-24	14,4 8-18	8,4 2-15	19,5 17-22
37.01-08	Fournitures photographiques et cinématographiques (3,4 millions de dollars)	5,4 2-9	5,7 2-18	13,8 0-18	18,0 2-40	8,1 0-11	4,0 0-5	2,8 0-5	3,1 1-11	4,1 0-7	1,0 0-2	6,6 0-13
94.01-04	Meubles (31,9 millions de dollars)	8,2 6-11	10,9 4-22	18,5 15-25	12,5 10-15	14,0 10-20	8,8 4-16	7,1 3-16	8,0 3-13	9,6 8-13	8,6 3-18	14,8 4-30
92.01-13	Instruments de musique, appareils pour l'enregistrement et la reproduction du son (5,5 millions de dollars)	7,7 4-11	8,8 3-20	14,5 8-20	9,0 6-15	11,4 5-17	6,3 0-8	11,1 0-14	5,9 0-20	10,8 4-20	4,1 1-17	12,0 5-30
97.01-08	Jouets (66,7 millions de dollars)	11,3 5-19	11,4 0-43	17,5 5-25	10,8 10-15	13,6 4-34	5,4 3-10	8,3 0-14	8,8 1-15	10,8 5-25	6,5 0-14	17,3 5-28

	2-14	0-01	0-23	8-32	3-14	4-8	0-18	0-13	2-13	1-8	2-28
27.17, 34.06 Articles manufacturés non désignés ailleurs (136,2 millions de dollars)	8,2	13,5	18,0	12,8	11,4	7,0	7,2	11,7	11,8	6,1	14,4
35.01-02	2-17	0-180	0-32	8-20	3-30	0-34	0-15	0-46	0-47	0-39	0-40
35.05, 36.06											
36.08, 42.06											
46.01-03											
48.12, 65.06-											
07, 66.01-03											
67.01-05											
87.13, 88.04-											
05, 90.19											
95.01-08											
96.01-06											
98.01-02											
98.10-16											

Source: GATT, Documentation de base pour l'étude tarifaire, juillet 1970.

^a Voir le paragraphe 46 du présent rapport pour l'explication du tableau.

SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES

Additif* au rapport du secrétariat de la CNUCED

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
PRÉFACE	140
<i>Chapitre</i>	<i>Paragraphes</i>
I. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES	1-36 140
A. Arrangements préférentiels appliqués par les pays développés à économie de marché	1-30 140
1. Produits visés	4-13 140
2. Importance des réductions	14 141
3. Mécanismes de sauvegarde	15-20 141
4. Règles d'origine	21-23 142
5. Pays et territoires bénéficiaires	24-29 142
6. Durée	30 143
B. Arrangements préférentiels appliqués par les pays socialistes d'Europe orientale	31-36 143
II. DONNÉES COMMERCIALES EN RAPPORT AVEC LE SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES	37-53 143
A. Champ d'application du système généralisé de préférences	37-39 143
B. Schémas individuels dans le cadre du système généralisé de préférences	40-53 144
1. Schéma de la Communauté économique européenne	44-47 146
2. Schéma du Japon	48-49 147
3. Schémas des pays nordiques	50 147
4. Schéma du Royaume-Uni	51-52 148
5. Schéma envisagé par les Etats-Unis d'Amérique	53 148

ANNEXES

I. Pays et territoires demandant à bénéficier du système généralisé de préférences	158
II. Liste des 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept	158
III. Territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers	158

LISTE DES TABLEAUX

A. Importations effectuées par certains pays donneurs de préférences: 1968	145
B-1. Schéma de la Communauté économique européenne: importations de la Communauté économique européenne (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	149
B-2. Schéma du Japon: importations japonaises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	150
B-3. Schéma du Danemark: importations danoises (1968) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	151
B-4. Schéma de la Finlande: importations finlandaises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	152
B-5. Schéma de la Norvège: importations norvégiennes (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	153
B-6. Schéma de la Suède: importations suédoises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	154
B-7. Schéma du Royaume-Uni: importations du Royaume-Uni (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	155
B-8. Schéma envisagé par les Etats-Unis d'Amérique: importations des Etats-Unis d'Amérique (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir	156

* Cet additif, en date du 9 mars 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/124/Add.1 (avec un rectificatif TD/124/Add.1/Corr.1 du 5 mai 1972).

Préface

Depuis la publication du rapport ci-dessus du secrétariat de la CNUCED intitulé « Le système généralisé de préférences » (TD/124), un certain nombre de nouveaux pays donneurs ont mis en œuvre ou décidé de mettre en œuvre un schéma de préférences tarifaires. La Communauté économique européenne a adopté de nouveaux règlements et de nouvelles décisions concernant le fonctionnement de son schéma pour l'année 1972. Le présent additif donne un bref résumé des schémas récemment mis en œuvre et des modifications apportées au schéma de la Communauté.

Comme il est indiqué au paragraphe 6 du document TD/124, le présent additif fournit en outre des données précises sur le commerce se rapportant au système généralisé de préférences.

CHAPITRE PREMIER

Principales caractéristiques du système généralisé de préférences

A. — Arrangements préférentiels appliqués par les pays développés à économie de marché

1. Parmi les pays développés à économie de marché, le Danemark, la Finlande, la Nouvelle-Zélande, le Royaume-Uni et la Suède ont mis en œuvre leurs schémas respectifs de préférences tarifaires généralisées en faveur des pays en voie de développement le 1^{er} janvier 1972¹. La Suisse a décidé d'appliquer son schéma à compter du 1^{er} mars 1972². Les principaux éléments de ces différents schémas sont décrits ci-après.

2. Le 20 décembre 1971, la Communauté économique européenne a adopté de nouveaux règlements et de nouvelles décisions constituant son schéma pour 1972³. Ce schéma est essentiellement le même que celui qui a été appliqué durant le second semestre de 1971, mises à part certaines modifications apportées aux listes de produits non vulnérables et vulnérables pour lesquels il est maintenant fixé respectivement des plafonds annuels et des contingents tarifaires. De plus, les critères d'origine ont été légèrement modifiés pour certains produits. On trouvera ci-après un bref aperçu de ces modifications.

¹ Voir documents TD/B/373/Add.2 (Danemark), TD/B/373/Add.2 (Finlande), TD/B/373/Add.2/Annexe (Suède) et TD/B/373/Add.8 et annexes I à III (Royaume-Uni). Aucun renseignement n'avait été reçu sur le schéma de la Nouvelle-Zélande au moment où le présent additif a été élaboré. Toutefois, les paragraphes 10, 12, 28, 41, 70 et 73 du document TD/124 ci-dessus font état de certains éléments de la communication néo-zélandaise, figurant dans les documents TD/B/AC.5/24/Add.10 et TD/B/AC.5/34/Add.10.

² Le schéma de la Suisse, contenu dans le document TD/B/373/Add.9, est identique à la communication révisée présentée par ce pays (TD/B/AC.5/34/Add.9) en ce qui concerne les produits visés, l'importance des réductions tarifaires et les mécanismes de sauvegarde. Ces aspects du schéma, dont il est question aux paragraphes 10, 20, 30, 33, 43 et 48 du document TD/124 ci-dessus, ne seront donc pas résumés à nouveau dans le présent additif. Le schéma définitif précise en outre quels sont les droits préférentiels pour chaque produit, donne la liste des pays bénéficiaires et définit les règles d'origine. Ces deux derniers aspects seront traités dans les paragraphes appropriés ci-après.

³ Voir le schéma de la Communauté économique européenne pour 1972 (TD/B/396), où figurent les règlements nos 2794/71 à 2800/71 du Conseil, qui remplacent les règlements 1308/71 à 1314/71, et les décisions nos 71/403 et 71/404 qui remplacent les décisions 71/232 et 71/233, respectivement (voir TD/124, par. 50).

3. Plusieurs autres gouvernements de pays donneurs prennent actuellement les mesures nécessaires sur le plan législatif pour assurer l'application de leurs schémas respectifs. L'Autriche par exemple doit mettre son schéma en œuvre au printemps de 1972.

1. PRODUITS VISÉS

a) Chapitres 25 à 99 de la NDB

4. Les modifications suivantes ont été apportées à la liste des produits visés par le schéma de la Communauté économique européenne. Le numéro tarifaire de plusieurs produits a été modifié conformément aux amendements à la NDB qui, pour le Tarif commun de la communauté, sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1972⁴. Les droits ont été suspendus, au titre de la clause n.p.f., pendant une période indéterminée pour 15 positions tarifaires⁵ et pendant une période provisoire pour quatre positions⁶. Les droits ont été au même titre abolis pour cinq positions tarifaires⁷. Six positions ont été retirées du schéma⁸ et trois autres y ont été ajoutées⁹.

5. Le Danemark accorde des préférences pour tous les produits des chapitres 25 à 99 de la NDB, sans exception. La Finlande, le Royaume-Uni et la Suède accordent également des préférences pour ces produits, avec quelques exceptions indiquées ci-dessous.

6. La Finlande exclut de son schéma les produits soumis à des droits de caractère fiscal, par exemple l'essence (27.10), les voitures automobiles pour le transport des personnes (87.02) et les motocycles (87.09). Sont

⁴ Voir *Journal officiel des Communautés européennes*, annexe, *Tarif douanier commun* [COM (71) 1220], deuxième partie, n° L 1/15.

⁵ 27.10AI, AII, BI, BII, CIIa, CIIb, CIIc, CIIId, CIIe; 27.11BI; 27.12AI, AII; 27.13BIa, BIb. Dans le cas de huit de ces positions, les droits ne seront suspendus qu'à certaines conditions. Voir *Tarif douanier commun*, chap. 27, note complémentaire 6.

⁶ Il s'agit des positions ex 29.01.DVI; ex 29.44C; ex 30.01B; ex 59.17D.

⁷ Il s'agit des positions 27.11AII; ex 28.28E; 47.01AI; 47.01BI, BII.

⁸ Il s'agit des positions 28.05A, B, C, DI; ex 62.02; 90.19A, B.

⁹ Il s'agit des positions ex 29.06AIV; ex 56.01A; 89.02BII. Ce dernier produit est maintenant passible de droits conformément à la nouvelle nomenclature douanière.

exclus également certains produits agricoles tels que les caséines (35.01), les dextrines (35.05), les parements et apprêts (38.12) et les résines artificielles (39.06), ainsi que d'autres produits relevant de 55 positions tarifaires dont 25 sont composées d'articles textiles, le reste comprenant les ouvrages en caoutchouc, le cuir et les ouvrages en cuir, les chaussures, les machines et le matériel électriques et les jouets.

7. La Suède n'accorde de préférence ni pour les produits soumis à des règlements agricoles, comme l'albumine des œufs (ex 35.02), les dextrines (35.05), les parements et apprêts (ex 38.12), les liants pour noyaux de fonderie (38.19) et les amidons (ex 39.06), ni pour les textiles¹⁰ (17 positions tarifaires des chapitres 51, 55 à 57 et 60 à 62), les ouvrages en cuir (42.03) et les chaussures (64.01-02).

8. Le Royaume-Uni exclut du traitement préférentiel la plupart des textiles (chapitres 50 à 63 et 65 de la NDB) et les produits soumis à des perceptions fiscales¹¹ au titre de dispositions législatives distinctes, à savoir la parfumerie à l'alcool (33.06A), les allumettes (36.05A et 36.06), les briquets et allumeurs portatifs (ex 98.10) et les huiles d'hydrocarbures (certaines positions des chapitres 27, 29, 32, 34, 36, 38 et 39 de la NDB). Sont en outre exclus la caséine (35.01B), les « autres cuirs et peaux » (41.02B et 41.08), les fontes brutes (73.01) et le zinc brut (79.01)¹².

b) Chapitres 1 à 24 de la NDB

9. L'adoption des nouveaux règlements a entraîné les modifications ci-après pour les produits des chapitres 1 à 24 de la NDB visés par le schéma de la Communauté. Les droits ont été suspendus, au titre de la clause n.p.f.¹³, pour une position tarifaire, et deux autres positions ont été retirées¹⁴.

10. Le Danemark accorde un traitement préférentiel pour 15 articles¹⁵ des chapitres 1 à 24 de la NDB. Ceux-ci comprennent divers fruits tropicaux tels que les avocats, les mangues et les papayes, les jus de ces fruits, les noix, les succédanés torréfiés du café, les sauces et autres condiments composés.

¹⁰ Une réglementation spéciale a été approuvée, en vertu de laquelle l'entrée en franchise peut être accordée, par décret royal, pour certains tissus en coton fabriqués à la main qui sont accompagnés des certificats d'origine appropriés. C'est ainsi que l'entrée en franchise a été accordée aux importations en provenance de l'Inde à partir du 1^{er} septembre 1968. Voir document COM.TD/60/Add. 2 du GATT et par. 35 c de la Proclamation sur le tarif douanier suédois (1960: 392).

¹¹ Voir également par. 14 ci-après.

¹² Ces positions ont été exclues conformément à la réserve formulée dans la communication révisée du Royaume-Uni (TD/B/AC.5/34/Add.8).

¹³ Il s'agit de la position ex 12.07K. Voir aussi la note qui s'y rapporte dans le *Tarif douanier commun*, annexe II.

¹⁴ Il s'agit des positions 09.10 01 et 21.05 B.

¹⁵ Dans ce paragraphe, comme dans les paragraphes ultérieurs, le mot « articles » correspond à des positions de la NDB dont certaines ne bénéficient que partiellement d'un traitement préférentiel. Dans la communication préliminaire adressée par les pays nordiques au Comité spécial des préférences (TD/B/AC.5/24/Add. 2), le Danemark s'était déclaré prêt à accorder un traitement préférentiel à 33 articles des chapitres 1 à 24 de la NDB soumis à des droits de douane, qui figuraient dans la liste positive commune de ces pays.

11. La Finlande accorde un traitement préférentiel pour 43 articles, dont les principaux sont les suivants: divers légumes, fruits, préparations à base de cacao, succédanés torréfiés du café, sauces, soupes, boissons non alcoolisées et tabacs non fabriqués.

12. La Suède accorde des préférences pour 29 articles dont les fruits, les jus de fruits, les légumes, les poissons en conserve, les préparations à base de cacao, les soupes, les sauces et les boissons spiritueuses.

13. Le Royaume-Uni accorde un traitement préférentiel pour 65 articles, y compris la viande et les extraits de viande, les poissons en conserve, le chocolat et les préparations à base de cacao, les fruits et les légumes en conserve, les extraits de café, le thé ou le maté, la moutarde, les sauces, les soupes et les boissons.

2. IMPORTANCE DES RÉDUCTIONS

14. La Finlande et la Suède accordent l'entrée en franchise, sans limitation de quantités, à tous les produits inclus dans leurs schémas respectifs. D'une manière générale, tous les produits visés par le schéma du Royaume-Uni sont admis en franchise, sauf 4 produits¹⁶ auxquels s'appliquent les taux préférentiels du Commonwealth et 2 autres produits¹⁷ qui bénéficient d'une réduction tarifaire de 50%. En outre, les produits des chapitres 25 à 99 de la NDB qui sont soumis à la fois à des droits fiscaux et à des droits protecteurs sont notamment exonérés de tout droit protecteur imposé au titre de l'*Import Duties Act* de 1958¹⁸. Le Danemark accorde l'entrée en franchise sans aucune restriction pour les importations de produits des chapitres 25 à 99 de la NDB qui bénéficient du traitement préférentiel, et des réductions tarifaires variant entre 6 et 100% pour les produits des chapitres 1 à 24 de la NDB¹⁹. En outre, tous les produits bénéficiant du traitement préférentiel sont exemptés de la surtaxe provisoire à l'importation du 21 octobre 1971.

3. MÉCANISMES DE SAUVEGARDE

15. A la suite de l'adoption des nouveaux règlements de la Communauté, dix positions ont été ajoutées à la catégorie des produits vulnérables soumis à des contingents tarifaires²⁰. Deux positions tarifaires ont en outre été transférées de la catégorie des produits vulnérables à celle des produits non vulnérables²¹.

¹⁶ Le café (09.01); les racines de chicorée séchées (12.05); la chicorée torréfiée et autres extraits (21.01) et les extraits ou essences de café (21.02).

¹⁷ Extraits de viande (16.03) et thon en boîtes (16.04).

¹⁸ Il s'agit là d'un avantage nouveau par rapport à la communication révisée (TD/B/AC.5/34/Add.8).

¹⁹ Dans leur communication préliminaire, les pays nordiques, y compris le Danemark, avaient envisagé d'accorder aussi l'entrée en franchise pour les articles des chapitres 1 à 24 de la NDB figurant dans la liste positive commune.

²⁰ Il s'agit des positions 28.16; 31.02B; ex 59.04; 62.02; 73.18; 85.15CIII; 90.05; 90.12; 92.11A; 92.12.

²¹ Il s'agit des positions 62.03; 84.41 AII; 84.41 AII.

16. Pour ce qui est de la formule normalement utilisée²² pour calculer les plafonds et les contingents tarifaires, on a conservé 1968 comme année de référence pour la détermination du montant de base alors que, pour le montant supplémentaire, on a généralement utilisé l'année 1969. En ce qui concerne toutefois le coton et d'autres textiles, ainsi que les articles en aluminium (76.02 et 76.03), les plafonds et les contingents tarifaires pour 1972 sont les mêmes qu'en 1971, mais exprimés sur une base annuelle, étant donné que le schéma de la Communauté n'était valable que pour le second semestre de 1971. Cela signifie que, dans le cas de ces produits, on a utilisé 1968 comme année de référence au lieu de 1969 pour le calcul des montants supplémentaires, selon qu'il y aurait lieu.

17. Pour un certain nombre de produits vulnérables, les montants maximaux ont été encore réduits et ramenés à 30 ou 20 %²³. Pour plusieurs produits non vulnérables, les montants maximaux ont été eux aussi ramenés à 30 ou 20 %²⁴.

18. La Finlande se réserve le droit d'adopter des mesures de sauvegarde conformes aux conclusions concertées du Comité spécial des préférences²⁵.

19. Comme mécanisme de sauvegarde, la Suède aura recours à la clause échappatoire habituelle. Cette mesure pourra être adoptée soit à l'encontre des importations provenant d'un ou de plusieurs pays dont les exportations perturbent ou menacent de perturber le marché, soit à l'encontre de l'ensemble des pays bénéficiaires.

20. L'application d'un mécanisme de sauvegarde par le Royaume-Uni entraînera le retrait ou la modification des préférences accordées mais ne touchera ni les produits pouvant bénéficier des préférences du Commonwealth, ni ceux qui entrent en franchise au titre de la clause de la nation la plus favorisée.

4. RÈGLES D'ORIGINE

21. Les règles d'origine appliquées aux fins du schéma de la Communauté pour 1972 (règlement n° 2862/71 de la Commission) correspondent dans l'ensemble à celles qui avaient été initialement fixées par le règlement n° 1371/71 de la Commission. Toutefois, l'article 31 de ce dernier règlement, qui autorisait la production ultérieure de la déclaration et certificat d'origine (formule A) établie *a posteriori* par les autorités gouvernementales compétentes du pays d'exportation bénéficiaire, a été omis dans le nouveau règlement. Cela signifie que le traitement préférentiel n'est accordé aux marchandises originaires d'un pays bénéficiaire et expédiées de ce pays que si ces marchandises sont accompagnées d'un certificat d'origine.

²² Il semble que, pour plusieurs produits, y compris certains textiles, les plafonds ne soient pas calculés au moyen de cette formule générale (voir TD/124, par. 51).

²³ Sur 96 articles considérés comme vulnérables, 16 sont soumis à un montant maximal normal de 50 %, 40 à un montant maximal de 30 %, 39 à un montant maximal de 20 % et 1 à un montant maximal de 10 %.

²⁴ Le montant maximal est fixé à 30 % pour 10 produits et à 20 % pour 5 autres produits.

²⁵ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 6A, première partie.*

22. En outre, les listes des ouvraisons ou des transformations conférant ou ne conférant pas le caractère de produits originaires (listes A et B), ainsi que la liste des produits exclus de l'application du règlement (liste C), ont été modifiées en ce qui concerne un certain nombre de positions tarifaires, conformément aux amendements apportés à la NDB dont il a été question plus haut.

23. Les règles d'origine appliquées par le Royaume-Uni, la Suède, le Danemark, la Finlande et la Suisse sont analogues à celles qu'applique la Communauté. Toutefois, leurs listes d'ouvraisons ou de transformations conférant ou ne conférant pas le caractère de produits originaires (listes A et B) diffèrent dans une certaine mesure de celles de la Communauté. On constate également une certaine diversité en ce qui concerne les conditions d'obtention du certificat d'origine, en particulier en ce qui concerne la preuve documentaire et les exigences sur le plan administratif.

5. PAYS ET TERRITOIRES BÉNÉFICIAIRES

24. Les pays bénéficiaires du schéma de la Communauté pour 1972 sont les mêmes que ceux auxquels s'appliquait le schéma de 1971; seules sont intervenues certaines modifications de caractère administratif. La Communauté continue d'examiner les demandes d'autres pays qui souhaitent être ajoutés à la liste des bénéficiaires, et elle doit en principe prendre une décision le plus tôt possible au cours du premier semestre de 1972.

25. Les bénéficiaires du schéma du Danemark comprennent tous les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept²⁶ à l'exception des pays suivants: Bahreïn, Bhoutan, Cuba, Fidji et Qatar.

26. La Finlande accorde des préférences à tous les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception de la République du Viet-Nam et de la République de Corée. La liste des pays bénéficiaires est provisoire et sera élargie, compte tenu notamment du principe du partage des charges.

27. Les bénéficiaires du schéma suédois comprennent tous les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, ainsi que la République démocratique populaire de Corée, la République démocratique du Viet-Nam, Israël, la Mongolie, les Emirats arabes unis, le Samoa-Occidental et les territoires dépendant de pays tiers.

28. La Suisse accorde des préférences à tous les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, ainsi qu'à la Grèce, Israël, Malte, l'Espagne, la Turquie et les territoires dépendant de pays tiers. Toutefois, dans le cas des textiles et des chaussures (chapitres 50 à 64 de la NDB), le traitement préférentiel ne s'applique ni à Hong-kong, ni à la République de Corée, ni à Macao.

29. Le Royaume-Uni accorde un traitement préférentiel à tous les pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception du Bhoutan et de Cuba. Parmi les autres bénéficiaires figurent Malte, le Royaume de Tonga, les Emirats arabes unis, le Samoa-Occidental et

²⁶ La liste des pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept figure dans l'annexe II au présent additif.

les territoires dépendants dont les relations extérieures relèvent de pays tiers.

6. DURÉE

30. La validité du schéma de la Communauté a été prorogée jusqu'au 31 décembre 1972, tandis que le schéma du Royaume-Uni restera en vigueur jusqu'au 1^{er} janvier 1973. Il est à noter que ces deux dates coïncident avec la date fixée pour l'accession du Royaume-Uni à la Communauté économique européenne.

B. — Arrangements préférentiels appliqués par les pays socialistes d'Europe orientale

31. La Tchécoslovaquie a mis en œuvre son schéma de préférences tarifaires le 1^{er} janvier 1972. Toutefois, les détails du schéma n'étaient pas connus au moment de la rédaction du présent additif ²⁷.

32. La Hongrie a précisé certains éléments des mesures préférentielles décrites au paragraphe 106 du document TD/124. Le traitement préférentiel s'applique à 299 positions ou sous-positions tarifaires des chapitres 1 à 99 de la NDB, soit au total 580 lignes tarifaires. L'entrée en franchise est accordée pour 101 lignes tarifaires, le reste bénéficiant de réductions variant de 50 % à 90 % sur les tarifs appliqués à la nation la plus favorisée.

33. Les pays bénéficiaires comprennent 57 pays ²⁸ membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à savoir : Afghanistan, Algérie, Argentine, Birmanie, Bolivie, Brésil, Cameroun, Ceylan, Chili, Colombie, Congo, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Cuba, Dahomey, Egypte, Equateur,

²⁷ Le traitement préférentiel envisagé par la Tchécoslovaquie a été exposé aux paragraphes 103 à 105 du document TD/124 ci-dessus.

²⁸ Les critères qui président au choix des pays bénéficiaires sont énoncés dans le document TD/124 ci-dessus, par. 106.

Ethiopie, Gabon, Ghana, Guinée, Haute-Volta, Honduras, Inde, Indonésie, Irak, Iran, Jordanie, Kenya, Laos, Liban, Libéria, Madagascar, Malaisie, Mali, Maroc, Mauritanie, Mexique, Népal, Nigéria, Ouganda, Pakistan, Pérou, République arabe syrienne, République centrafricaine, République khmère, République-Unie de Tanzanie, Sénégal, Singapour, Somalie, Soudan, Tchad, Tunisie, Uruguay, Yémen, Zaïre et Zambie. Les pays dont le nom est en caractère italique sont ceux auxquels le traitement préférentiel a été accordé provisoirement, jusqu'à nouvel avis des ministres du commerce extérieur, étant entendu que ces pays en voie de développement devront éliminer les préférences spéciales ou inverses qu'ils appliquent, le 31 décembre 1975 au plus tard, conformément aux résolutions pertinentes de la CNUCED.

34. En vertu du mécanisme de sauvegarde, le gouvernement intéressé peut augmenter ou réduire les droits préférentiels, individuellement ou collectivement, pour une période déterminée, ou en suspendre provisoirement l'application.

35. La Hongrie fonde ses exigences, pour l'origine des produits, sur le critère de la valeur ajoutée. D'une manière générale, les produits sont considérés comme originaires du pays d'exportation bénéficiaire s'ils ont été produits entièrement dans ce pays, ou si la valeur des matières ou des composants importés et utilisés pour la fabrication de ces produits ne dépasse pas 50 % de la valeur des produits.

36. La preuve documentaire de l'origine des produits consiste en une déclaration remplie par l'exportateur des marchandises, dans le pays exportateur bénéficiaire, et certifiée exacte par l'autorité compétente de ce pays. La formule qui doit être utilisée pour le certificat d'origine est essentiellement la même que celle adoptée par le Groupe de travail des règles d'origine, à quelques modifications mineures près. Les produits susceptibles de bénéficier d'un traitement préférentiel en Hongrie doivent être importés directement du pays bénéficiaire. Les licences d'importation exigées pour le dédouanement constituent une preuve suffisante de l'importation directe.

CHAPITRE II

Données commerciales en rapport avec le système généralisé de préférences

A. — Champ d'application du système généralisé de préférences

37. Cette partie du présent additif vise à fournir quelques renseignements généraux sur le commerce entre les pays donneurs et les pays en voie de développement qui demandent à bénéficier du système. Il n'est pas question d'y faire une évaluation *ex ante* des effets des schémas ni d'analyser les différents schémas à des fins de comparaison. Il s'agit plutôt de donner tout simplement une idée de l'ordre général de grandeur des importations visées par les différents schémas, et pour cela d'étudier les données relatives aux importations effectuées pendant une année récente, en supposant que les schémas ont été en vigueur au cours de cette année. Le présent additif présente donc des renseignements sur le commerce des pays qui ont mis

des schémas en œuvre en 1971 (les pays membres de la Communauté économique européenne, le Japon et la Norvège) ou à partir du 1^{er} janvier 1972 (le Danemark, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni) ²⁹, et sur le commerce des Etats-Unis d'Amérique, lequel, étant donné l'importance du marché, sera étudié sur la base des communications préliminaires de ce pays ³⁰.

²⁹ La Nouvelle-Zélande a appliqué elle-aussi son schéma à partir du 1^{er} janvier 1972, mais il n'a pas été possible d'en tenir compte faute d'avoir des renseignements suffisants.

³⁰ On trouvera le détail des communications préliminaires soumises par les Etats-Unis d'Amérique dans la « Documentation de fond relative au système généralisé de préférences : communication des Etats-Unis d'Amérique » (TD/B/AC.5/24/Add.5, 21 novembre 1969, et TD/B/AC.5/34/Add.5/Rev.1, 24 septembre 1970).

38. Les avantages immédiats que les pays en voie de développement reconnus comme bénéficiaires peuvent espérer retirer du système généralisé de préférences dépendront essentiellement de deux facteurs, à savoir, d'une part, l'importance actuelle des transactions commerciales de ces pays (c'est-à-dire le volume et la composition par produits de leurs exportations), et d'autre part la portée et la nature des schémas préférentiels, en particulier la gamme des produits visés, les marges de préférence et les mécanismes de sauvegarde prévus dans les divers schémas. Tous les schémas qui ont été mis en vigueur accordent l'entrée en franchise pour tous les articles manufacturés et semi-finis des chapitres 25 à 99 de la NDB³¹. Les schémas appliqués par les pays développés à économie de marché mentionnés ci-dessus, à l'exception des pays membres de la Communauté, visent toutes les matières premières industrielles normalement soumises à des droits et relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB. Certains produits agricoles transformés ou non des chapitres 1 à 24 de la NDB ont également été inclus dans les schémas, le traitement préférentiel accordé ne représentant parfois qu'une fraction limitée du droit *ad valorem*. Par conséquent, les avantages immédiats que les pays en voie de développement peuvent espérer tirer du système généralisé de préférences proviendront essentiellement de leurs exportations d'articles manufacturés et semi-finis des chapitres 25 à 99 de la NDB. Il se peut toutefois que ces avantages soient quelque peu limités par les mécanismes de sauvegarde et surtout par les systèmes de plafonds prévus dans les schémas de la Communauté économique européenne et du Japon.

39. Dans l'immédiat, les avantages qu'en retireront les pays en voie de développement dépendront de la mesure dans laquelle ils pourront fournir les produits visés par les schémas — notamment les articles manufacturés et semi-finis des chapitres 25 à 99 de la NDB. Le tableau A présente les transactions commerciales intéressant d'une part tous les produits et d'autre part les produits qui nécessitent une activité manufacturière, classés selon les chapitres 1 à 99, 1 à 24 et 25 à 99 de la NDB. Les données se rapportent aux importations d'un certain nombre de pays développés à économie de marché à partir des pays en voie de développement qui sont membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept (voir annexe II ci-dessous) et des pays et territoires en voie de développement qui réclament le statut de bénéficiaires (annexe I) et ne font pas partie du Groupe des Soixante-Dix-Sept. Les pays développés à économie de marché dont il s'agit sont les pays donateurs qui ont mis en œuvre leurs schémas respectifs, plus les Etats-Unis d'Amérique. Sur l'ensemble des importations des pays développés à économie de marché qui proviennent des pays en voie de développement membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept et des autres pays et territoires demandant à bénéficier du système (soit 36,3 milliards de dollars), 27 % seulement (représentant 9,8 milliards de dollars) sont des importations d'articles manufacturés et semi-finis relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB. Sur la totalité des importations provenant du Groupe des Soixante-Dix-Sept, dont les pays membres sont générale-

ment reconnus comme bénéficiaires au titre de tous les schémas en vigueur, 22 % seulement sont des importations d'articles manufacturés relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB. Ainsi, les exportations d'articles manufacturés et semi-finis qui sont effectuées par les pays en voie de développement, et qui, sauf quelques exceptions notables, bénéficient des schémas, ne représentent par conséquent qu'un quart des exportations totales de ces pays. Etant donné ce pourcentage peu élevé, les avantages immédiats du système généralisé de préférences se trouveraient sensiblement accrus si la liste des produits visés était élargie en ce qui concerne les articles des chapitres 1 à 24 de la NDB.

B. — Schémas individuels dans le cadre du système généralisé de préférences

40. L'examen des divers schémas repose sur les tableaux B-1 à B-8 ci-après. Un tableau distinct pour chaque pays donneur de préférences indique les importations en provenance de tous les pays bénéficiaires, y compris les moins avancés. Les importations en provenance des pays bénéficiaires sont en outre subdivisées selon qu'il s'agit de pays d'Afrique, d'Asie ou d'Amérique latine. Les importations en provenance des 25 pays bénéficiaires identifiés comme appartenant à la catégorie des pays en voie de développement les moins avancés sont aussi présentées séparément. Les importations en provenance de pays demandant à bénéficier du système de préférences mais non reconnus comme bénéficiaires par les différents schémas sont également indiquées. Les exportations de pays bénéficiaires qui ont passé des accords spéciaux avec le Royaume-Uni dans le cadre des préférences du Commonwealth, ou avec la Communauté économique européenne dans le cadre d'un accord d'association, sont mentionnées séparément et non sous la rubrique générale des bénéficiaires, dans les tableaux relatifs aux schémas du Royaume-Uni et de la Communauté (tableaux B-7 et B-1). Il est reconnu que ces pays sont juridiquement des bénéficiaires à part entière; cependant, leurs exportations ne seront pas touchées par ces schémas de la même façon que celles des autres pays bénéficiaires.

41. Les flux commerciaux orientés de chaque catégorie de pays en voie de développement vers le pays donneur de préférences sont présentés pour trois groupes de produits: chapitres 1 à 99, 1 à 24, et 25 à 99 de la NDB. Pour les produits des chapitres 1 à 99 de la NDB, ces courants d'échanges sont subdivisés selon le traitement tarifaire, de la manière ci-après: importations totales, importations passibles de droits, importations comprises dans le schéma et parts des importations totales admises en franchise sous le régime n.p.f. et au titre du système généralisé de préférences. On a indiqué en outre le montant des droits de douane prélevés sur les produits compris dans le schéma. En ce qui concerne les deux catégories de produits correspondant respectivement aux chapitres 1 à 24 et 25 à 99 de la NDB, les données relatives aux courants commerciaux portent sur les importations totales, les importations passibles de droits, les importations de produits compris dans le schéma et les importations de produits passibles de droits qui sont exclues du schéma.

³¹ Le Japon accorde une réduction tarifaire de 50 % en ce qui concerne une liste sélectionnée de 57 articles.

TABLEAU A. — Importations effectuées par certains pays donneurs de préférences: 1968 (en millions de dollars)

Groupes de produits	Total des importations des pays développés à économie de marché en provenance de l'ensemble des pays qui ont demandé le statut de bénéficiaires	Ensemble des importations des pays développés à économie de marché ^a , en provenance		Importations de la Communauté économique européenne, en provenance		Importations du Japon en provenance		Importations du Royaume-Uni en provenance		Importations des Etats-Unis en provenance		Importations du Danemark en provenance		Importations de la Finlande en provenance		Importations de la Norvège en provenance		Importations de la Suède en provenance	
		Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c	Du Groupe des 77 ^b	D'autres pays ^c
Tous produits:																			
produits de base, articles manufacturés et produits semi-finis																			
1. NDB 1-99	36 332	28 785	7 547	11 836	2 649	4 371	1 053	4 085	1 284	7 316	2 164	311	98	105	32	217	78	544	189
2. NDB 1-24	10 838	8 472	2 366	3 209	1 083	528	297	1 126	418	3 174	428	122	33	68	24	67	28	178	55
en % du chiffre indiqué ligne 1)	(30)	(29)	(31)	(27)	(41)	(12)	(28)	(28)	(33)	(43)	(20)	(39)	(34)	(65)	(75)	(31)	(36)	(33)	(29)
3. NDB 25-99	25 492	20 311	5 181	8 627	1 566	3 843	756	2 959	866	4 142	1 736	189	65	35	8	150	50	366	134
(en % du chiffre indiqué ligne 1)	(70)	(71)	(69)	(73)	(59)	(88)	(72)	(72)	(67)	(57)	(80)	(61)	(66)	(35)	(25)	(69)	(64)	(67)	(71)
Articles manufacturés et produits semi-finis																			
4. NDB 1-99	10 979	6 698	4 281	1 980	1 336	737	262	1 163	800	2 487	1 677	51	47	19	11	57	37	204	111
(en % du chiffre indiqué ligne 1)	(30)	(23)	(57)	(17)	(50)	(17)	(25)	(28)	(62)	(34)	(77)	(16)	(48)	(18)	(34)	(26)	(47)	(38)	(59)
5. NDB 1-24 ^d	1 162	466	696	49	418	24	37	150	107	229	108	3	5	1	3	1	4	9	14
(en % du chiffre indiqué ligne 2)	(11)	(6)	(29)	(2)	(39)	(5)	(12)	(13)	(26)	(7)	(25)	(2)	(15)	(1)	(13)	(1)	(14)	(5)	(25)
6. NDB 25-99 ^e	9 784	6 199	3 585	1 931	918	680	225	1 013	693	2 258	1 569	48	42	18	8	56	33	195	97
(en % du chiffre indiqué ligne 3)	(38)	(31)	(69)	(22)	(59)	(18)	(30)	(34)	(80)	(55)	(90)	(25)	(65)	(51)	(100)	(37)	(66)	(53)	(72)

^a Pays membres de la Communauté économique européenne, Japon, Danemark, Finlande, Norvège, Suède, Royaume-Uni et Etats-Unis d'Amérique.^b On trouvera la liste des 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept à l'annexe II ci-dessous.^c Pays ayant demandé le statut de bénéficiaires qui ne sont pas membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept (voir annexe I).^d Produits agricoles transformés ou semi-transformés.^e Articles manufacturés et produits semi-finis.

42. L'agrégation des chiffres n'a posé qu'un seul problème sérieux. Un certain nombre de produits définis au niveau des lignes tarifaires ont été en partie inclus dans certains schémas et en partie exclus. On ne pouvait donc mesurer exactement les courants commerciaux portant sur ces produits classés « ex » telle ou telle position. Au lieu de déterminer arbitrairement une certaine part à inclure dans le schéma, il a été décidé de présenter deux chiffres pour les importations comprises dans le schéma, à savoir une surestimation (max.) qui englobe dans le schéma la totalité de ces positions « ex » et une sous-estimation (min.) qui les exclut entièrement du schéma. La vraie valeur des importations bénéficiant du schéma se situera entre ces deux estimations.

43. Les renseignements utilisés pour élaborer ces tableaux ont été tirés de bandes magnétiques pour ordinateur se rapportant aux importations que les divers pays donneurs de préférences ont effectuées en 1967 (en 1968 dans le cas du Danemark), avec ventilation selon la source et par groupes bien délimités de produits. Ces bandes, préparées par le secrétariat du GATT, ont été mises à la disposition du secrétariat de la CNUCED avec l'autorisation des pays donneurs. Les tarifs douaniers, valant pour les données enregistrées sur les bandes en question, correspondent aux taux postérieurs aux négociations Kennedy exprimés en équivalents *ad valorem*.

1. SCHÉMA DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

44. Les données relatives au schéma de la Communauté figurent dans le tableau B-1. En 1967, les importations de la Communauté en provenance des pays et territoires reconnus comme bénéficiaires se sont élevées à 9,5 milliards de dollars, dont 72 % d'importations admises en franchise sous le régime n.p.f.³². Le schéma s'applique à 18 % (475 millions de dollars) des importations passibles de droits en provenance de tous les pays bénéficiaires (2 703 millions de dollars), et 82 % en sont exclus. En ce qui concerne les pays identifiés comme les moins avancés des pays en voie de développement, le schéma s'applique à 9 % (7 millions de dollars) de leurs exportations vers la Communauté qui sont passibles de droits. Les importations de la Communauté en provenance des pays qui ont demandé à être admis au bénéfice du système de préférences mais qui ne l'ont pas été et n'ont pas d'autres arrangements spéciaux avec la Communauté se sont chiffrées à 774 millions de dollars, dont 44 % étaient passibles de droits. Les importations de produits visés par le schéma représentent 27 % (90 millions de dollars) des importations de la Communauté, passibles de droits, qui proviennent de ces pays non bénéficiaires.

45. Le tableau ci-contre indique les importations, en provenance des pays bénéficiaires, de produits des chapitres 25 à 99 de la NDB auxquels s'applique le schéma de la Communauté; ces importations sont répar-

tées en quatre groupes et classées en deux catégories (produits vulnérables et non vulnérables), comme prévu dans le schéma. Cependant, les importations de ces produits en provenance des pays bénéficiaires ne jouissent pas toutes du traitement préférentiel, car les préférences ne sont pas accordées à tous les bénéficiaires dans le cas de deux groupes de produits: les « tissus de coton visés par l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton » et les « autres textiles et chaussures ». Les importations exclues du traitement préférentiel pour cette raison sont indiquées entre parenthèses dans le tableau. Par exemple, la Communauté a acheté à l'ensemble des pays bénéficiaires pour 27 millions de dollars de « tissus de coton visés par l'Accord, et considérés comme « vulnérables », mais seuls les bénéficiaires signataires de cet accord jouissent du régime préférentiel. Il s'ensuit qu'une partie de ces 27 millions, correspondant aux importations en provenance des pays bénéficiaires non signataires de l'Accord, ne jouit pas du traitement préférentiel. Les importations ne jouissant pas du traitement préférentiel sont indiquées entre parenthèses (19,5 millions de dollars dans l'exemple ci-dessus). En ce qui concerne les « produits sidérurgiques visés par le Traité de Paris » et les « autres produits des chapitres 25 à 99 de la NDB », tous les pays bénéficiaires jouissent du traitement préférentiel et il n'y a donc pas de chiffres entre parenthèses pour ces groupes de produits.

Importations de la Communauté économique européenne en provenance des pays bénéficiaires^a

(En millions de dollars)

Groupes de produits (pour la définition des pays bénéficiaires)	Total	Importations selon la qualification des produits ^b	
		Produits vulnérables	Produits non vulnérables
Tissus de coton visés par l'Accord à long terme	123,3 (112,3)	27,0 (19,5)	96,3 (92,8)
Autres textiles et chaussures . .	124,6 (34,1)	113,1 (28,8)	11,5 (5,3)
Produits sidérurgiques visés par le Traité de Paris ^c . . .	7,4	5,5	1,9
Autres produits des chapitres 25 à 99 de la NDB	335,3	159,2	176,1
	590,6 (146,4)	304,8 (48,3)	285,8 (98,1)

^a Les chiffres entre parenthèses indiquent la valeur des achats de la Communauté aux pays et territoires reconnus comme bénéficiaires mais dont les exportations ne jouissent pas du traitement préférentiel dans le cas d'un ou deux des groupes de produits utilisés pour définir les pays appelés à bénéficier du schéma.

^b La qualification des produits concerne les produits visés par le schéma, qui sont qualifiés de vulnérables ou de non vulnérables.

^c Traité de Paris du 18 avril 1951 portant création de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 261 [1957] n° 3729).

³² Les bénéficiaires jouissant déjà de divers régimes tarifaires préférentiels appliqués par la Communauté ne sont pas compris dans ces chiffres. Il s'agit de bénéficiaires de droit auxquels le traitement préférentiel du schéma de la Communauté peut être appliqué toutes les fois que ce traitement est plus favorable que les autres régimes.

46. Les importations de produits des chapitres 25 à 99 de la NDB qui sont passibles de droits et que la Communauté a achetés aux pays bénéficiaires se sont élevées à 668 millions de dollars. Le schéma s'applique à 88 % de ce montant (591 millions de dollars). 25 % (146 millions de dollars) des échanges ainsi visés par le

schéma sont exclus du traitement préférentiel en raison de ce classement plus restrictif des bénéficiaires. Les produits considérés comme vulnérables, dont les importations préférentielles sont strictement limitées par le système de contingents tarifaires, représentent 58 % (305 - 48 = 257 millions de dollars) de l'ensemble des importations passibles de droits et relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB. Les produits non vulnérables, soumis à un contrôle moins rigide dans le cadre du système de plafonds, correspondent aux 42 % restant du total des importations passibles de droits.

47. Toute analyse du schéma de la Communauté se complique du fait que certains bénéficiaires jouissent déjà de divers régimes tarifaires préférentiels accordés par la Communauté et généralement plus favorables que les préférences découlant de son schéma. De plus, dans l'administration des plafonds, les transactions avec ces pays ne sont pas considérées comme des opérations effectuées sous le bénéfice du schéma. Les exportations des pays qui ont passé des accords commerciaux spéciaux avec la Communauté ont donc été présentées séparément et ne figurent pas dans les colonnes correspondant aux bénéficiaires. Les importations de la Communauté, passibles de droits sous le régime de la nation la plus favorisée et provenant des Etats associés d'Afrique, se sont élevées à 550 millions de dollars, dont 4 % (21 millions de dollars) sont visés dans l'offre de la Communauté. Le schéma s'applique à 10 % (27 millions de dollars) des importations de la Communauté en provenance du Maroc et de la Tunisie (257 millions de dollars) qui sont passibles de droits sous le régime n.p.f. Il ressort de ces chiffres que le schéma de la Communauté s'applique à une fraction relativement faible des exportations actuelles de ces pays en voie de développement à destination de la Communauté. Cela est directement lié à la question du partage, par ces pays, de leurs avantages tarifaires particuliers sur le marché de la Communauté avec les autres pays en voie de développement reconnus comme bénéficiaires au titre du schéma de la Communauté. Il est à noter à cet égard que ces pays associés à la Communauté reçoivent ou recevront de nouvelles préférences tarifaires sur les marchés d'autres pays donneurs.

2. SCHÉMA DU JAPON

48. Les données relatives au schéma du Japon sont présentées dans le tableau B-2. En 1967, les importations japonaises en provenance des pays bénéficiaires se sont élevées à 4 400 millions de dollars, dont 43 % d'importations admises en franchise sous le régime n.p.f. Sur 2 500 millions de dollars représentant la valeur des importations en provenance de tous les pays bénéficiaires et passibles de droits, 18 % (450 millions de dollars) sont visés par le schéma et 82 % en sont exclus. Le schéma du Japon s'applique à 83 % (10 millions de dollars) des importations japonaises passibles de droits et provenant des pays identifiés comme les moins avancés des pays en voie de développement. Les importations japonaises en provenance de pays qui ont demandé à bénéficier du système de préférences mais qui ne sont pas reconnus comme bénéficiaires aux fins du schéma japonais se sont élevées à 377 millions de dollars, dont 72 % passibles de

droits. Les importations de produits visés par le schéma représentent 24 % (64 millions de dollars) des importations japonaises passibles de droits et provenant de ces pays non bénéficiaires.

49. Un élément important qui est de nature à limiter les avantages découlant du schéma du Japon est le mécanisme de sauvegarde qui y est incorporé. Pour les produits des chapitres 25 à 99 de la NDB, le principal dispositif de sauvegarde est constitué par un système de plafonds. Ce système prévoit l'application de droits préférentiels (droits nuls sauf dans le cas de 57 articles pour lesquels le taux préférentiel équivaut à 50 % du taux n.p.f.) aux importations effectuées jusqu'à concurrence de plafonds divers, fixés pour une série de 214 groupes contingents. Au-delà de ces plafonds, les importations japonaises passent sous le régime n.p.f. La valeur totale admise pour les importations préférentielles effectuées dans les limites des 214 contingents est de 326 millions de dollars pour la période initiale (allant du 1^{er} août 1971 au 31 mars 1972). Ces plafonds donnent, pour une année entière, un total de 489 millions de dollars d'importations préférentielles bénéficiant du système généralisé de préférences. Si l'on compare cette valeur maximale aux importations de produits visés par le schéma que le Japon a effectuées en 1967 (431 millions de dollars), on constate que le système des plafonds se traduit par un accroissement maximal des importations préférentielles de 59 millions de dollars, soit 12 % des importations de 1967. Cette possibilité d'accroissement correspond à une augmentation d'environ 3 % par an, de 1967 à 1971, des importations japonaises en provenance des pays bénéficiaires³³. Toute autre importation en provenance des pays bénéficiaires sera placée sous le régime de la nation la plus favorisée et non sous le régime préférentiel du système généralisé de préférences.

3. SCHÉMAS DES PAYS NORDIQUES

50. Les données relatives aux schémas des pays nordiques, le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède, sont présentées dans les tableaux B-3, B-4, B-5 et B-6, respectivement. En 1967, les importations des pays nordiques en provenance des pays bénéficiaires se sont élevées à 1 100 millions de dollars, dont 75 % en franchise sous le régime n.p.f. Les schémas s'appliquent à 13 % (36,4 millions de dollars) des importations passibles de droits (291 millions de dollars) et 87 % en sont exclus. Cependant, ces moyennes masquent de grandes variations d'un pays à l'autre: les schémas du Danemark, de la Finlande, de la Norvège et de la Suède s'appliquent respectivement à 20, 5, 45 et 11 % du total des importations passibles de droits. Pour les produits passibles de droits et relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB, la proportion est passée respectivement à 100, 63, 51 et 23 %. Les schémas des pays nordiques s'appliquent à 10 % (0,6 million de dollars) de leurs importations passibles de droits en provenance des pays identifiés comme les moins avancés des pays en voie de développement. Leurs importations en provenance des

³³ Pendant la période triennale allant de 1967 à 1969, les importations japonaises en provenance des pays en voie de développement sont passées de 782 à 1 294 millions de dollars, avec un accroissement annuel de 28 %.

pays qui ont demandé à bénéficier du système de préférences mais qui ne sont pas reconnus comme bénéficiaires au titre de ces schémas se sont élevées à 253 millions de dollars, dont 39 % étaient passibles de droits. Les importations de produits visés par les schémas représentent 47 % (46,5 millions de dollars) des importations passibles de droits des pays nordiques, en provenance de ces pays non bénéficiaires.

4. SCHÉMA DU ROYAUME-UNI

51. Les données relatives au schéma du Royaume-Uni sont présentées dans le tableau B-7. En 1967, les importations du Royaume-Uni en provenance des pays bénéficiaires, à l'exception des pays jouissant des préférences du Commonwealth, se sont élevées à 2 100 millions de dollars, dont 86 % admis en franchise sous le régime n.p.f. Le schéma s'applique à 25 % (70 millions de dollars) des importations passibles de droits (285 millions de dollars) et 75 % en sont exclus. Le schéma vise 53 % (3,5 millions de dollars) des importations passibles de droits et provenant des pays identifiés comme les moins avancés des pays en voie de développement. Les importations en provenance des pays qui ont demandé à bénéficier du système de préférences mais qui ne sont pas reconnus comme bénéficiaires par le schéma du Royaume-Uni se sont chiffrées à 507 millions de dollars, dont 64 % passibles de droits. Les importations de produits visés par le schéma représentent 31 % (98 millions de dollars) des importations du Royaume-Uni passibles de droits et provenant de ces pays non bénéficiaires.

52. L'existence du système de préférences du Commonwealth contribue à compliquer toute analyse du schéma du Royaume-Uni. Les importations du Royaume-Uni en provenance des pays bénéficiaires qui jouissent des préférences du Commonwealth sont présentées séparément, bien que le schéma leur donne la qualité de bénéficiaires. Comme le système de préférences du Commonwealth accorde un traitement préférentiel à presque tous les produits, toutes les exportations passibles de droits de ces pays jouissaient auparavant d'un traitement préférentiel (entrée en franchise le plus souvent) sur les marchés du Royaume-Uni. Ce traitement était favorable par rapport à celui qui était appliqué aux autres pays en voie de développement et aux autres pays industriels ne béné-

ficiant pas des préférences du Commonwealth. Le schéma du Royaume-Uni touchera les bénéficiaires en question de deux manières. D'une part, dans le cas des produits visés par le schéma (27 % des importations passibles de droits dans le Royaume-Uni et provenant des pays qui jouissent des préférences du Commonwealth), ils partageront les préférences du système du Commonwealth avec les autres bénéficiaires du schéma. D'autre part, il y a des produits pour lesquels le traitement préférentiel est la franchise de droits alors que les préférences du Commonwealth se limitent à une réduction des taux n.p.f. En ce qui concerne ces produits, les exportations des pays bénéficiaires des préférences du Commonwealth seront placées sous un régime favorable par rapport à celles des pays industriels du Commonwealth auxquels le schéma ne confère pas la qualité de bénéficiaires. Il importe aussi de reconnaître que les pays en voie de développement jouissant des préférences du Commonwealth sont appelés à bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel sur les marchés des autres pays donneurs.

5. SCHÉMA ENVISAGÉ PAR LES ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE

53. Les données relatives au schéma envisagé par les Etats-Unis d'Amérique sont présentées dans le tableau B-8. Etant donné qu'au moment de la rédaction du présent additif les Etats-Unis n'avaient pas encore mis de schéma en vigueur, les calculs en question n'ont qu'une valeur indicative, car ni les produits visés par les schémas, ni les bénéficiaires n'étaient connus avec certitude. En 1967, les importations des Etats-Unis provenant des pays considérés comme bénéficiaires éventuels se sont élevées à 6 200 millions de dollars, dont 47 % admis en franchise sous le régime n.p.f. Le schéma s'applique à 25 % (843 millions de dollars) des importations passibles de droits (3 323 millions de dollars) et 75 % en sont exclus. Il vise 24 % (11 millions de dollars) des importations passibles de droits aux Etats-Unis et provenant des pays identifiés comme les pays en voie de développement les moins avancés. Les importations en provenance des autres pays qui ont demandé à bénéficier du système de préférences se sont élevées à 1 560 millions de dollars, dont 87 % étaient passibles de droits. Les importations de produits visés par le schéma représentent 39 % (531 millions de dollars) du total des importations passibles de droits des Etats-Unis, en provenance de ces pays.

TABLEAU B-1. — SCHÉMA DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

Importations de la Communauté économique européenne (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma
et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Pays bénéficiaires, à l'exclusion de ceux qui jouissent d'un régime spécial ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays bénéficiaires jouissant d'un régime spécial		Pays non bénéficiaires	
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		Au titre d'un statut d'association ^g	Au titre d'un statut d'association limitée ⁱ	Ayant un statut d'association limitée ^j	Sans statut d'association ^c
NDB 1-99									
Total des importations	9 540,1	2 784,4	3 932,6	2 823,1	308,3	1 409,0	417,7	1 044,2	774,1
Importations passibles de droits	2 702,7	379,4	845,7	1 477,6	81,5	550,4	257,1	783,6	336,8
Importations comprises dans le schéma:									
Max. ^d	475,4	44,4	294,2	136,8	7,4	21,2	26,8	181,2	89,8
Min. ^e	440,7	37,4	276,9	126,3	5,2	16,5	17,0	165,9	78,6
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma:									
Max. ^d	45,7	4,1	32,1	9,5	0,9	1,8	3,7	16,3	8,4
Min. ^e	40,5	2,9	29,6	8,0	0,8	1,3	1,6	14,0	6,3
Part du total des importations admise en franchise:									
Au titre du système généralisé de préférences ^f	5%	2%	7%	5%	2%	1%	5%	17%	11%
Sous le régime n.p.f.	72%	86%	78%	48%	74%	61%	38%	25%	56%
NDB 1-24									
Total des importations	2 737,5	648,9	565,4	1 523,2	161,5	623,9	238,6	589,0	273,2
Importations passibles de droits	2 034,8	328,7	400,0	1 306,1	71,8	504,5	228,3	569,0	239,1
Importations comprises dans le schéma:									
Max. ^d	31,4	7,5	12,5	11,4	2,3	5,1	10,5	15,2	11,0
Min. ^e	4,1	0,6	2,3	1,3	0,2	0,6	0,9	5,6	1,3
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:									
Min. ^d	2 003,5	321,1	387,6	1 294,8	69,5	499,4	217,8	553,8	228,1
Max. ^e	2 030,7	328,1	397,8	1 304,8	71,6	503,9	227,4	563,4	237,8
NDB 25-99									
Total des importations	6 802,7	2 135,5	3 367,2	1 299,9	146,8	785,1	179,1	455,2	501,0
Importations passibles de droits	667,9	50,7	445,7	171,5	9,7	45,9	28,8	214,6	97,7
Importations comprises dans le schéma:									
Max. ^d	444,0	36,9	281,7	125,4	5,1	16,1	16,2	166,0	78,9
Min. ^e	436,6	36,9	274,7	125,0	5,0	15,9	16,1	160,3	77,4
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:									
Min. ^d	223,9	13,8	164,0	46,1	4,6	29,8	12,6	48,7	18,8
Max. ^e	231,4	13,9	171,0	46,5	4,7	30,0	12,8	54,3	20,3

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-2. — SCHÉMA DU JAPON

Importations japonaises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires
qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		
NDB 1-99						
Importations totales	4 398,6	323,8	3 240,1	834,7	57,8	377,5
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	2 500,2	185,5	2 098,7	216,0	12,0	270,8
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	463,4	177,2	211,3	74,9	10,0	64,4
Min. ^e	442,6	177,0	190,8	74,8	10,0	63,3
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	32,2	11,7	15,7	4,8	0,7	4,7
Min. ^e	28,7	11,6	12,3	4,8	0,7	4,5
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	9 %	54 %	5 %	8 %	17 %	11 %
Sous le régime n.p.f.	43 %	43 %	35 %	74 %	79 %	28 %
NDB 1-24						
Importations totales	682,1	59,4	388,5	180,2	16,2	116,3
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	387,1	13,6	264,6	108,9	2,5	96,7
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	32,9	7,3	23,7	1,9	0,5	1,8
Min. ^e	12,0	7,1	3,2	1,7	0,5	0,6
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:						
Min. ^d	354,2	6,3	240,9	107,0	2,0	94,9
Max. ^e	375,1	6,5	261,4	107,2	2,0	96,1
NDB 25-99						
Importations totales	3 770,5	264,4	2 851,6	654,5	41,7	261,2
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	2 113,2	172,0	1 834,1	107,1	9,6	174,1
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	430,6	169,9	187,6	73,1	9,5	62,6
Min. ^e	430,6	169,9	187,6	73,1	9,5	62,6
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:						
Min. ^d	1 682,6	2,1	1 646,5	34,0	0,1	111,5
Max. ^e	1 682,6	2,1	1 646,5	34,0	0,1	111,4

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-3. — SCHÉMA DU DANEMARK

Importations danoises (1968) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires
qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		
NDB 1-99						
Importations totales	297,3	65,1	131,1	101,0	6,9	92,2
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	58,7	2,2	15,8	40,6	0,9	24,5
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	12,0	1,5	9,5	1,0	0,2	17,3
Min. ^e	11,6	1,4	9,2	0,9	0,2	16,4
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations:						
Max. ^d	1,6	0,1	1,4	0	0	2,7
Min. ^e	1,5	0,1	1,4	0	0	2,6
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	4%	2%	7%	1%	2%	26%
Sous le régime n.p.f.	80%	97%	88%	60%	87%	73%
NDB 1-24						
Importations totales	121,8	20,0	28,5	73,2	5,6	34,7
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	47,1	0,8	6,6	39,7	0,7	8,1
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	0,4	0,1	0,3	0,1	0	0,8
Min. ^e	0	0	0	0	0	0
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:						
Min. ^d	46,7	0,7	6,3	39,6	0,7	7,3
Max. ^e	47,1	0,8	6,6	39,7	0,7	8,1
NDB 25-99						
Importations totales	175,5	45,1	102,6	27,8	1,2	64,6
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	11,6	1,4	9,2	0,9	0,2	16,4
Importations comprises dans le schéma	11,6	1,4	9,2	0,9	0,2	16,4
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	0	0	0	0	0	0

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-4. — SCHÉMA DE LA FINLANDE

Importations finlandaises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires
qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		
NDB 1-99						
Importations totales	122,9	17,3	38,9	66,7	3,4	30,8
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	68,1	8,3	3,0	56,9	1,6	23,1
Importations comprises dans le schéma	3,2	0,8	2,0	0,4	0,3	4,7
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma	0,3	0,1	0,2	0	0	0,4
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	3 %	5 %	5 %	1 %	9 %	15 %
Sous le régime n.p.f.	45 %	52 %	92 %	15 %	53 %	25 %
NDB 1-24						
Importations totales	73,6	9,4	5,1	59,2	2,2	20,5
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	65,5	7,4	1,4	56,7	1,5	17,2
Importations comprises dans le schéma	1,6	0,7	0,6	0,2	0,2	3,1
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	63,9	6,7	0,8	56,5	1,3	14,1
NDB 25-99						
Importations totales	49,2	7,9	33,8	7,52	1,2	10,4
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	2,7	0,9	1,6	0,23	0,1	5,9
Importations comprises dans le schéma	1,7	0,1	1,4	0,18	0,1	1,5
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	1,0	0,8	0,2	0,05	0	4,4

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-5. — SCHÉMA DE LA NORVÈGE

Importations norvégiennes (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		
NDB 1-99						
Importations totales	194,5	51,2	37,6	105,7	14,2	56,3
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	10,0	3,1	3,3	3,6	0,1	28,0
Importations comprises dans le schéma	4,5	2,3	2,0	0,3	0,1	14,0
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma	0,2	0	0,1	0,0	0,0	0,5
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	2%	4%	5%	0%	1%	25%
Sous le régime n.p.f.	95%	94%	91%	97%	99%	50%
NDB 1-24						
Importations totales	67,3	10,7	7,6	49,0	1,9	26,1
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	6,5	2,4	0,8	3,4	0	16,2
Importations comprises dans le schéma	2,7	2,1	0,5	0,1	0	10,6
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	3,8	0,3	0,3	3,3	0	5,6
NDB 25-99						
Importations totales	127,2	40,6	29,9	56,7	12,3	30,2
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	3,5	0,7	2,5	0,2	0,1	11,8
Importations comprises dans le schéma	1,8	0,1	1,5	0,2	0,1	3,4
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	1,7	0,6	1,0	0	0	8,4

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-6. — SCHÉMA DE LA SUÈDE

Importations suédoises (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires
qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		

NDB 1-99						
Importations totales	528,8	80,7	209,4	283,7	7,0	73,4
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	154,1	10,8	59,4	83,9	3,6	22,7
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	17,1	0,5	14,2	2,4	0	11,1
Min. ^e	16,7	0,5	14,0	2,2	0	10,7
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	1,1	0	1,0	0,1	0	0,7
Min. ^e	1,1	0	1,0	0,1	0	0,6
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	3%	0%	6%	1%	0%	15%
Sous le régime n.p.f.	71%	87%	72%	70%	49%	69%

NDB 1-24						
Importations totales	182,9	21,6	38,3	123,0	5,6	39,3
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	96,8	9,7	4,4	82,7	3,6	9,0
Importations comprises dans le schéma:						
Max. ^d	3,6	0,2	2,2	1,2	0	1,7
Min. ^e	3,3	0,2	2,1	1,0	0	1,3
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:						
Min. ^d	93,2	9,5	2,2	81,5	3,6	7,3
Max. ^e	93,5	9,5	2,3	81,7	3,6	7,7

NDB 25-99						
Importations totales	345,9	59,1	171,1	115,7	1,4	34,1
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	57,3	1,1	55,0	1,3	0	13,7
Importations comprises dans le schéma	13,4	0,3	11,9	1,2	0	9,4
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	43,9	0,8	43,1	0,1	0	4,3

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-7. — SCHÉMA DU ROYAUME-UNI

Importations du Royaume-Uni (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Commonwealth ^h	Pays non bénéficiaires demandant à le devenir ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays			
NDB 1-99							
Importations totales	2 068,6	394,7	929,9	744,0	35,7	2 121,7	507,4
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	285,1	36,9	72,0	176,2	6,6	1 051,9	322,6
Importations comprises dans le schéma:							
Max. ^d	71,7	12,5	37,8	21,4	3,5	322,0	103,5
Min. ^e	68,2	11,8	36,3	20,1	3,5	247,3	93,3
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma:							
Max. ^d	6,1	0,9	3,1	2,1	0,2	36,5	7,5
Min. ^e	5,7	0,8	2,9	2,0	0,2	28,1	6,8
Part du total des importations admise en franchise:							
Au titre du système généralisé de préférence ^f	3%	3%	4%	3%	9%	14%	17%
Sous le régime n.p.f.	86%	91%	92%	76%	82%	50%	36%
NDB 1-24							
Importations totales	323,3	49,7	40,7	232,9	8,7	975,7	315,1
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	217,3	26,2	31,5	159,6	3,5	614,0	230,1
Importations comprises dans le schéma:							
Max. ^d	13,0	2,9	3,0	7,1	0,4	92,2	30,6
Min. ^e	9,4	2,2	1,4	5,8	0,4	18,5	20,5
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:							
Min. ^d	204,3	23,3	28,5	152,5	3,1	521,8	184,5
Max. ^e	207,9	24,0	30,1	153,8	3,1	595,5	209,6
NDB 25-99							
Importations totales	1 745,2	345,0	889,2	511,0	27,0	1 146,0	192,3
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	67,8	10,7	40,5	16,6	3,1	437,9	92,5
Importations comprises dans le schéma:							
Max. ^d	58,8	9,6	34,9	14,3	3,1	229,8	72,9
Min. ^e	58,8	9,6	34,9	14,3	3,1	228,8	72,8
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma:							
Min. ^d	9,0	1,1	5,6	2,3	0	208,1	19,6
Max. ^e	9,0	1,1	5,6	2,3	0	208,1	19,7

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

TABLEAU B-8. — SCHÉMA ENVISAGÉ PAR LES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Importations des États-Unis d'Amérique (1967) en provenance des pays bénéficiaires du schéma et des pays non bénéficiaires qui ont demandé à le devenir
(En millions de dollars)

Groupes de produits	Total	Bénéficiaires ^a			Dont: pays en voie de développement les moins avancés ^b	Autres pays demandant à devenir bénéficiaires ^c
		Afrique	Asie et Europe	Amérique latine et autres pays		
NDB 1-99						
Importations totales	6 233,7	577,5	1 546,9	4 099,3	214,0	1 559,6
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	3 323,3	156,7	764,9	2 401,7	46,1	1 353,8
Importations comprises dans le schéma	842,6	74,7	243,1	524,8	10,9	531,0
Recettes provenant des droits de douane prélevés sur les importations comprises dans le schéma	52,6	2,8	26,2	23,6	0,5	56,0
Part du total des importations admise en franchise:						
Au titre du système généralisé de préférences ^f	13 %	13 %	15 %	13 %	6 %	34 %
Sous le régime n.p.f.	47 %	73 %	51 %	41 %	78 %	13 %
NDB 1-24						
Importations totales	2 666,1	324,3	446,7	1 895,1	152,0	331,6
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	978,7	25,1	238,3	715,3	10,7	230,6
Importations comprises dans le schéma	103,5	9,9	23,7	69,9	1,5	14,5
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	875,2	15,2	214,6	645,4	9,2	216,1
NDB 25-99						
Importations totales	3 557,6	253,2	1 100,2	2 204,2	62,1	1 228,0
Importations passibles de droits sous le régime n.p.f.	2 344,5	131,6	526,4	1 686,5	35,5	1 123,2
Importations comprises dans le schéma	739,1	64,8	219,4	454,9	9,4	516,4
Importations passibles de droits qui sont exclues du schéma	1 605,4	66,8	307,0	1 231,6	26,1	606,8

NOTE. — Pour les notes relatives aux tableaux B-1 à B-8, voir p. 157.

NOTES RELATIVES AUX TABLEAUX B-1 À B-8

a Bénéficiaires:

Des Etats-Unis d'Amérique: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception de Bahreïn, du Bhoutan, de Cuba, de Fidji et du Qatar. Cette définition des pays bénéficiaires est utilisée uniquement aux fins des calculs et ne préjuge aucunement le choix des pays appelés à être désignés comme bénéficiaires du schéma officiel des Etats-Unis d'Amérique.

De la Norvège: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception de Bahreïn, du Bhoutan, de Cuba, de Fidji et du Qatar.

Du Royaume-Uni: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept — à l'exception du Bhoutan et de Cuba — et les pays suivants: Malte, Nauru, les Tonga, les Emirats arabes unis, le Samoa-Occidental et les territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers — à l'exception de ceux qui bénéficient du régime de préférences du Commonwealth.

De la Suède: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept et les pays suivants: la République populaire démocratique de Corée, la République démocratique du Viet-Nam, Israël, la Mongolie, le Samoa-Occidental et les territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers, à l'exception de: Angola, les îles du Cap-Vert, Macao, Mozambique, Guinée portugaise, Timor portugais, Sao Tomé et Príncipe, Gibraltar et Afrique du Nord espagnole.

Du Danemark: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception de Bahreïn, du Bhoutan, de Cuba, de Fidji et du Qatar.

Du Japon: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept — à l'exception de Bahreïn, du Bhoutan, du Botswana, de la Jamaïque, du Lesotho, de Qatar et du Souaziland — et les pays et territoires suivants: Grèce, Israël, Malte, Espagne, Taiwan, Turquie et Samoa-Occidental.

De la Finlande: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception de la République de Corée et de la République du Viet-Nam.

Des pays de la Communauté économique européenne: la liste des bénéficiaires varie selon les définitions des divers groupes de produits données par les règlements du Conseil qui autorisent le schéma de la Communauté. Les pays bénéficiaires pour chaque groupe de produits sont les suivants:

Tissus de coton visés par l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton (ALT) et produits de substitution: Colombie, Egypte, Inde, Jamaïque, République de Corée, Mexique et Pakistan.

Autres textiles et chaussures: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, à l'exception du Bhoutan, de Cuba et de Fidji.

Tous les produits visés par le schéma qui relèvent des chapitres 1 à 24 de la NDB, les produits sidérurgiques visés par le Traité de Paris et tous les autres articles manufacturés et semi-finis des chapitres 25 à 99 de la NDB: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept — à l'exception du Bhoutan, de Cuba et de Fidji — et les Emirats arabes unis, les territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers, à l'exception des pays bénéficiant de divers régimes tarifaires préférentiels accordés par la Communauté.

b Le « noyau » des 25 pays que le Comité de la planification du développement, à sa septième session, a suggéré [voir *Documents officiels du Conseil économique et social, cinquante et unième session, Supplément n° 7 (E/4990)*, par. 66] de classer parmi les pays en voie de développement les moins avancés, à savoir: Botswana, Burundi, Dahomey, Ethiopie, Guinée, Haute-Volta, Lesotho, Malawi, Mali, Niger, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Somalie, Soudan, Tchad, Afghanistan, Bhoutan, Laos, Maldives, Népal, Samoa-Occidental, Sikkim, Yémen et Haïti. Dans certains cas, la ventilation des données commerciales enregistrées sur bande magnétique n'a pas permis d'inclure la totalité de ces 25 pays constituant le « noyau » du sous-développement.

c Pays non bénéficiaires demandant à le devenir: les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept et les pays et territoires suivants: Bulgarie, Grèce, Israël, Malte, Roumanie, Espagne, Taiwan, Turquie et les Emirats arabes unis, ainsi que les territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers — moins les pays bénéficiaires.

d Y compris les positions « ex » qui sont visées par le schéma (voir le paragraphe 42).

e Non compris les positions « ex » (voir le paragraphe 42).

f A noter que toutes les positions comprises dans les schémas ne bénéficient pas de l'entrée en franchise. Les pourcentages sont calculés sur la base de la moyenne entre les valeurs « Maxi » et « Mini » des importations comprises dans le schéma.

g Signataires de la Convention de Yaoundé (Convention d'association entre la Communauté économique européenne et les Etats africains et malgache associés à cette communauté, signée le 20 juillet 1963) et de la Convention d'Arusha.

h Pays et territoires relevant du régime de préférences du Commonwealth, à l'exception de l'Australie, du Canada, de la Nouvelle-Zélande, de la Rhodésie du Sud et de l'Afrique du Sud. Ces pays et territoires sont reconnus comme bénéficiaires dans le schéma du Royaume-Uni.

i Maroc et Tunisie.

j Grèce, Israël, Malte, Espagne et Turquie.

ANNEXES

ANNEXE I

Pays et territoires demandant à bénéficier
du système généralisé de préférences ^a

Les pays et territoires demandant à être inclus parmi les bénéficiaires du système généralisé de préférences comprennent:

1. Les 96 pays membres du Groupe des Soixante-Dix-Sept, dont la liste figure à l'annexe II;
2. La Bulgarie, les Emirats arabes unis, l'Espagne, la Grèce, Israël, Malte, la Roumanie, Taïwan et la Turquie;
3. Les territoires dont les relations extérieures sont assurées par un pays tiers (annexe III).

^a Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 6 A (TD/B/329/Rev.1), deuxième partie, par. 242 à 252.*

ANNEXE II

Liste des 96 pays membres du Groupe
des Soixante-Dix-Sept

Royaume d'Afghanistan	République d'Irak
République algérienne	Empire d'Iran
démocratique et populaire	Jamaïque
Royaume de l'Arabie Saoudite	Royaume hachémite de
République Argentine	Jordanie
Etat de Bahreïn ^a	République du Kenya
Barbade	Etat du Koweït
Royaume du Bhoutan ^a	Royaume du Laos
Union birmane	Royaume du Lesotho
République de Bolivie	République libanaise
République du Botswana	République du Libéria
République fédérative du Brésil	République malgache
République du Burundi	Malaisie
République fédérale du	République du Malawi
Cameroun	République des Maldives
Ceylan	République du Mali
République du Chili	Royaume du Maroc
République de Chypre	Maurice
République de Colombie	République islamique de
République populaire du Congo	Mauritanie
République du Costa Rica	Etats-Unis du Mexique
République de Côte d'Ivoire	Royaume du Népal
République de Cuba ^a	République du Nicaragua
République du Dahomey	République du Niger
République arabe d'Egypte	République fédérale du Nigéria
République d'El Salvador	République de l'Ouganda
République de l'Equateur	Pakistan
Empire d'Ethiopie	République de Panama
Fidji ^a	République du Paraguay
République gabonaise	République du Pérou
République de Gambie	République des Philippines
République du Ghana	Etat du Qatar
République du Guatemala	République arabe libyenne
République de Guinée	République arabe syrienne
République de la Guinée	République centrafricaine
équatoriale	République de Corée
République de Guyane	République démocratique
République d'Haïti	populaire du Yémen
République de Haute-Volta	République Dominicaine
République du Honduras	République du Viet-Nam
République de l'Inde	République khmère
République d'Indonésie	République-Unie de Tanzanie

^a S'est joint au Groupe des Soixante-Dix-Sept, après la mise en œuvre des premiers schémas, lors de la réunion du Groupe des Soixante-Dix-Sept tenue à Lima, Pérou, en novembre 1971.

République rwandaise
République du Sénégal
République de Sierra Leone
République de Singapour
République démocratique
somalie
Royaume du Souaziland
République démocratique du
Soudan
République du Tchad
Royaume de Thaïlande

République togolaise
Trinité-et-Tobago
République tunisienne
République orientale de
l'Uruguay
République du Venezuela
République arabe du Yémen
République fédérative socialiste
de Yougoslavie
République du Zaïre
République de Zambie

ANNEXE III

Territoires dont les relations extérieures
sont assurées par un pays tiers

Afars et Issas (Territoire des)
Angola (y compris Cabinda)
Antilles néerlandaises
Bahamas
Bermudes
Brunéi
Caïmanes (îles) et dépendances
Cap-Vert (îles du)
Comores
Cook (îles)
Falkland (îles) (Malvinas) et dépendances
Gibraltar
Guinée portugaise
Honduras britannique
Hong-kong
Îles du Pacifique administrées par les Etats-Unis d'Amérique ou
sous mandat des Etats-Unis: Guam, Samoa américaines (y
compris l'île Swain), îles Midway, îles Johnston et Sand, île Wake,
ainsi que le Territoire sous tutelle des îles du Pacifique (Carolines,
Marianes et îles Marshall)
Indes occidentales — Leeward Islands: Antigua, Montserrat,
Saint-Christophe-et-Nièves et Anguilla; îles Vierges britanniques;
Windward Islands: Dominique, Grenade, Sainte-Lucie, Saint-
Vincent.
Macao
Mozambique
Nouvelle-Calédonie et dépendances
Nouvelle-Guinée (australienne) et Papua (voir Papua)
Océanie britannique (Territoires sous la juridiction de la Haute
Commission du Pacifique occidental, à savoir: les îles Gilbert et
Ellice, les îles Salomon britanniques, le Condominium des
Nouvelles-Hébrides, les îles Canton et Enderbury, et Pitcairn)
Papua-Nouvelle-Guinée
Polynésie française
Saint-Pierre-et-Miquelon
Sainte-Hélène (y compris Ascension, île Gough et Tristan da Cunha)
São Tomé et Príncipe
Seychelles (y compris les îles Amirantes)
Surinam
Terres australes et antarctiques françaises
Territoires britanniques de l'Océan indien (archipel des Chagos,
îles Des Roches)
Territoires dont la Nouvelle-Zélande est responsable (île Nioué,
îles Tokélaou)
Territoires espagnols en Afrique du Nord: Sahara (Rio de Oro)
Saguia El-Hamra
Timor portugais
Turques et Caïques (îles)
Vierges (îles) des Etats-Unis d'Amérique (Sainte-Croix, Saint-
Thomas, Saint-John, etc.)
Wallis et Futuna (îles).

**PROGRAMME DE LIBÉRALISATION DES RESTRICTIONS QUANTITATIVES ET AUTRES OBSTACLES
NON TARIFAIRES OPPOSÉS DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS AUX PRODUITS DONT L'EXPOR-
TATION PRÉSENTE DE L'INTÉRÊT POUR LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT**

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
INTRODUCTION	1-7	160
<i>Chapitre</i>		
I. IDENTIFICATION DES OBSTACLES NON TARIFAIRES	8-44	162
A. Produits compris dans l'inventaire et obstacles non tarifaires appliqués aux principales catégories de produits	10-20	162
1. Produits agricoles transformés et semi-transformés relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB	14-17	163
2. Articles manufacturés et articles semi-finis relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB	18-20	163
B. Pays développés à économie de marché qui appliquent le plus fréquemment des obstacles non tarifaires	21-37	164
1. Pays de la Communauté économique européenne	22-25	164
2. Pays de l'AELE	26-32	165
3. Autres pays développés à économie de marché	33-37	166
C. Forme et fréquence des obstacles non tarifaires	38-42	166
D. Restrictions frappant des produits compris dans le système généralisé de préférences	43-44	167
II. EFFETS DES RESTRICTIONS QUANTITATIVES ET DES PRÉLÈVEMENTS VARIABLES SUR CERTAINS GROUPES DE PRODUITS	45-63	167
A. Contingents et système d'attribution discrétionnaire des licences	47-58	168
B. Prélèvements variables	59-61	169
C. Quelques observations plus générales sur les répercussions des restrictions à l'importation	62-63	170
III. EFFORTS VERS UN ASSOULISSEMENT ET UNE ÉLIMINATION PROGRESSIVE DES OBSTACLES NON TARIFAIRES	64-110	170
A. CNUCED	65-70	170
B. GATT	71-83	172
C. Autres organisations internationales	84-87	173
D. Progrès des mesures de libéralisation au niveau national et dans le cadre des groupements économiques depuis la deuxième session de la Conférence	88-100	174
1. Communauté économique européenne	89-94	174
2. AELE	95-98	174
3. Mesures de libéralisation dans les autres pays développés à économie de marché	99-100	175
E. Introduction de nouvelles restrictions aux importations	101-110	175
1. Communauté économique européenne, France et Royaume-Uni	101-103	175
2. Surtaxe temporaire de 10% imposée aux importations par les Etats-Unis	104-108	175
3. Surtaxe temporaire de 10% imposée par le Danemark aux importations	109-110	176
IV. APPROCHES POSSIBLES D'UN PROGRAMME DE LIBÉRALISATION	111-163	177
A. Le <i>statu quo</i>	113-118	177
B. Mesures visant à réduire et éliminer les restrictions quantitatives et les obstacles non tari- faires connexes	119-151	178
1. Suppression des éléments discriminatoires des restrictions existantes	119	178
2. Restrictions quantitatives dans le contexte du système généralisé de préférences	120	179
3. Application plus libérale des restrictions quantitatives actuellement en vigueur, y compris les licences	121-125	179
4. Libéralisation du régime d'attribution discrétionnaire de licences et libéralisation des contingents bilatéraux	126-130	179

* Le présent rapport, en date du 31 janvier 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/120/Supp.1 (avec un rectificatif TD/120/Supp.1/Corr.1, du 24 mars 1972).

Chapitre	Paragraphes	Page
5. Suppression des contingents qui n'ont pas été entièrement utilisés	131	180
6. Elargissement progressif des contingents globaux	132-133	180
7. Libéralisation des prélèvements variables	134-136	181
8. Limitations des exportations	137-141	181
9. Normes de conditionnement, normes industrielles et règlements sanitaires	142-148	182
10. Passage en douane, évaluation et classification douanières	149-151	183
C. Libéralisation anticipée des restrictions quantitatives et restrictions connexes affectant les exportations des pays en voie de développement	152-163	183
V. L'ACCORD À LONG TERME CONCERNANT LE COMMERCE INTERNATIONAL DES TEXTILES DE COTON	164-172	185
1. Restrictions liées au risque de désorganisation du marché (articles 3 et 6 c de l'Accord à long terme)	167-169	186
2. Accords bilatéraux (article 4 de l'Accord à long terme)	170	186
3. Utilisation des contingents	171-172	186
VI. MESURES SPÉCIALES EN FAVEUR DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT LES MOINS AVANCÉS	173-174	187
VII. CONTRIBUTION DES PAYS SOCIALISTES D'EUROPE ORIENTALE À L'EXPANSION DU COMMERCE DES ARTICLES MANUFACTURÉS ET SEMI-FINIS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	175-180	187
VIII. MÉCANISME INSTITUTIONNEL DE LA CNUCED POUR L'EXAMEN DES OBSTACLES NON TARIFAIRES	181-191	188

ANNEXE

Produits visés dans la liste préliminaire, établie par le secrétariat de la CNUCED, des obstacles non tarifaires qui sont un sujet de préoccupation pour les pays en voie de développement et qui affectent leurs exportations	191

LISTE DES TABLEAUX

1. Fréquence des principales catégories d'obstacles non tarifaires	164
2. Fréquence des restrictions appliquées par groupe de produits	165
3. Fréquence des restrictions à l'importation appliquées dans certains pays développés à économie de marché aux produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement	165

Introduction

1. La Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement traite, aux paragraphes 33 à 35, des barrières tarifaires et non tarifaires ainsi que des mesures d'aide aux aménagements de structure à prendre pour faciliter la suppression de ces barrières¹. Le paragraphe 33 stipule que « les pays développés ne relèveront normalement pas les barrières tarifaires ou non tarifaires existantes mises aux exportations en provenance des pays en voie de développement, pas plus qu'ils n'en créeront de nouvelles ni ne prendront de mesures discriminatoires quand une telle action aurait pour effet de rendre moins favorables les conditions d'accès aux marchés des produits manufacturés et semi-finis dont l'exportation est importante pour les pays en voie de développement ». Le paragraphe 34 prévoit que « les consultations inter-

gouvernementales seront poursuivies et intensifiées en vue de donner effet dans les premières années de la Décennie aux mesures destinées à réduire et à supprimer progressivement les obstacles non tarifaires au commerce des produits manufacturés et semi-finis qui présentent de l'importance pour les pays en voie de développement. On s'efforcera d'appliquer ces mesures avant le 31 décembre 1972. Ces consultations tiendront compte de tous les groupes de produits transformés et semi-transformés dont l'exportation est importante pour les pays en voie de développement. »

2. La CNUCED a des responsabilités particulières en ce qui concerne la question des obstacles non tarifaires affectant le commerce des pays en voie de développement, comme il ressort des décisions 2 (III), 1 (IV) et 1 (V)² de la Commission des articles manufac-

¹ Voir également les paragraphes 25 à 27 de la Stratégie, ainsi que le paragraphe 4 de la déclaration faite par le représentant de la Belgique au nom du groupe B à la 74^e séance de la Commission des articles manufacturés. [Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352), annexe III, A].

² Voir respectivement *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, huitième session, Supplément n° 2 (TD/B/199/Rev. 1), annexe I; *ibid.*, dixième session, Supplément n° 2 (TD/B/295), annexe I; *ibid.*, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352), annexe I.

turés³. Ces décisions sont à la base d'un programme de travail de la CNUCED dans le domaine des obstacles non tarifaires, programme qui vise à intensifier, si possible par produit, les obstacles non tarifaires — et notamment les restrictions quantitatives — qui sont sources de graves inquiétudes pour les pays en voie de développement du fait de leur incidence sur le commerce, et à analyser leurs effets. Comme il est indiqué dans la décision 2 (III), il s'agit d'aider la Commission des articles manufacturés à identifier les obstacles non tarifaires qui sont un sujet de préoccupation pour les pays en voie de développement et à examiner les recommandations visant à supprimer ces obstacles.

3. Conformément à la recommandation A.III.4 et aux décisions précitées de la Commission des articles manufacturés, le secrétariat de la CNUCED a effectué différentes études sur les obstacles non tarifaires affectant des produits dont l'exportation est particulièrement importante pour les pays en voie de développement. Toutefois, si ces études ont fait l'objet d'un débat général à la deuxième session de la Conférence et à plusieurs sessions de la Commission des articles manufacturés, elles n'ont pas été examinées de façon approfondie, ni suivies de mesures conformes aux suggestions qu'elles contenaient.

4. Dans le cadre du programme de travail de la Commission des articles manufacturés, le secrétariat de la CNUCED a, depuis lors, rédigé plusieurs autres études⁴. Le présent rapport ne contient qu'un résumé des faits et des analyses qui y ont été présentés. Néanmoins, le texte complet en sera distribué en temps voulu à la Commission des articles manufacturés et à tout organe subsidiaire qui serait créé pour s'occuper de la question des obstacles non tarifaires.

5. Le présent document s'appuie sur les travaux considérables effectués par la CNUCED sur les obstacles non tarifaires depuis la première session de la Conférence⁵.

³ Au sujet de l'adoption de la décision 1 (IV), voir le compte rendu analytique de la 62^e séance de la Commission des articles manufacturés (TD/B/C.2/SR.62), et, en ce qui concerne l'adoption de la décision 1 (V), voir la déclaration faite à la 74^e séance de la Commission par le représentant de l'URSS au nom des pays socialistes d'Europe orientale [Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352), annexe III. B].

⁴ Pour la liste de ces études, voir le document TD/I20, par. 4.

⁵ Voir notamment les documents suivants établis pour la deuxième session de la Conférence: « Programme de suppression des obstacles non tarifaires à l'importation, dans les pays développés, des produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/20 et Supp.1) et « Analyse des restrictions quantitatives actuellement imposées par certains pays développés à certains produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/20/Supp.4 et Corr.1, concernant les restrictions imposées en République fédérale d'Allemagne, en France, au Japon et au Royaume-Uni). Pour le document TD/20/Supp.1, voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur*

Il tient compte en particulier des conclusions formulées dans les études susmentionnées et aussi, dans la mesure du possible, des renseignements fournis par le GATT et d'autres organisations internationales. Il vise surtout à faciliter l'examen et l'adoption par la Conférence d'un programme d'action en vue de réduire et, finalement, d'éliminer les restrictions quantitatives et les autres obstacles non tarifaires frappant les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

6. Le rapport traite principalement des questions suivantes: a) identification des obstacles non tarifaires qui causent de sérieuses inquiétudes aux pays en voie de développement et qui frappent les articles manufacturés et les produits semi-finis, y compris les produits agricoles traités et semi-traités qui présentent un intérêt particulier pour ces pays; b) approches possibles d'un programme de libéralisation en ce qui concerne le *statu quo* et les mesures visant à réduire et éliminer, sur une base multilatérale, les restrictions quantitatives et les autres barrières non tarifaires, et notamment à promouvoir la libéralisation en faveur des pays en voie de développement pour certains éléments du programme; c) mesures qui pourraient être prises dans le cadre de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton; d) mesures spéciales qui pourraient être prises en faveur des moins avancés des pays en voie de développement; e) contribution des pays socialistes d'Europe orientale à l'expansion des exportations d'articles manufacturés et de produits semi-finis en provenance des pays en voie de développement et f) cadre institutionnel dans lequel le programme de libéralisation pourrait être appliqué avec le maximum d'efficacité.

7. La libéralisation du commerce international des textiles de coton est traitée dans un chapitre distinct du rapport en raison des arrangements particuliers dont elle fait l'objet. Pour le même motif, les textiles de coton ne figurent pas dans la liste mentionnée au paragraphe 9 ci-après, ni dans l'analyse statistique du commerce des produits soumis à des restrictions quantitatives ou autres obstacles non tarifaires. Les produits visés par l'Accord à long terme doivent toutefois, tout comme les autres articles manufacturés et produits semi-finis qui présentent un intérêt particulier pour les pays en voie de développement, être considérés comme relevant du programme de libéralisation exposé au chapitre IV ci-dessous, lequel réclame de toute urgence la suppression des restrictions quantitatives et connexes, compte tenu bien entendu des objectifs à plus long terme de l'Accord.

le commerce et le développement, deuxième session, vol. III, Problèmes et politiques du commerce des articles manufacturés et articles semi-finis (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.IID.16).

CHAPITRE PREMIER

Identification des obstacles non tarifaires

8. Pour la deuxième session de la Conférence, ainsi que pour les sessions ultérieures de la Commission des articles manufacturés⁶, le secrétariat de la CNUCED a établi des études détaillées des restrictions quantitatives et des autres obstacles non tarifaires imposés par les pays développés à économie de marché aux articles manufacturés et semi-finis, y compris les produits agricoles transformés ou semi-transformés. Ces études portaient sur les restrictions quantitatives qui se présentaient sous les formes suivantes : contingentement et régime de licences, limitations des exportations⁷, embargos ou interdictions imposés sur les importations, politique d'achats à l'intérieur du pays, réglementation de la teneur en produits locaux, prélèvements variables et droits supplémentaires à l'importation, dépôts préalables, obligations, droits antidumping, droits compensateurs, restrictions de crédit, subventions directes ou indirectes, limites quantitatives en matière de commercialisation, réglementation concernant l'emballage et l'étiquetage, règlements sanitaires et normes de sécurité, mesures fiscales, formalités douanières (passage en douane, évaluation et classification douanières et pratiques connexes), ainsi que diverses politiques, programmes et pratiques adoptés par les pays développés à économie de marché qui ont une incidence sur les importations. Dans nombre de cas,

faute d'information, il n'a pas été possible de déterminer avec précision de quelle façon et dans quelle mesure ces règlements commerciaux constituent effectivement un obstacle non tarifaire aux importations en provenance des pays en voie de développement.

9. Conformément à la décision 1 (V) de la Commission des articles manufacturés, le secrétariat a établi un inventaire détaillé des obstacles non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives qui peuvent causer de sérieuses inquiétudes aux pays en voie de développement. Ce document est fondé sur les informations fournies par les pays développés et les pays en voie de développement ou sur les données disponibles dans les autres organisations internationales, y compris le GATT⁸.

A. — Produits compris dans l'inventaire et obstacles non tarifaires appliqués aux principales catégories de produits

10. En 1968, la valeur totale des importations d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement dans l'ensemble des pays développés à économie de marché, y compris les produits agricoles transformés et les textiles de coton relevant de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton, s'est élevée à 10,4 milliards de dollars, dont 2,3 milliards, soit approximativement 20 %, ont été soumis à des restrictions quantitatives et autres. Sur ce dernier chiffre les textiles de coton relevant de l'Accord à long terme ont représenté 0,6 milliard de dollars⁹.

* Les rapports suivants ont été établis par le secrétariat de la CNUCED pour diverses sessions de la Commission des articles manufacturés : « Analyse des restrictions quantitatives actuellement imposées par certains pays développés à certains produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/B/C.2/52 et Corr.1 et Add.1, concernant les restrictions imposées en Autriche, au Danemark, en Italie, en Norvège, en Suède et en Suisse); « Tableau résumé des obstacles non tarifaires opposés par certains pays développés à l'importation d'articles manufacturés et semi-finis, dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/B/C.2/65); « Analyse des restrictions quantitatives et autres actuellement imposées par certains pays développés à l'importation de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/B/C.2/83 et Corr.1 et TD/B/C.2/83/Add.1 et Add.1/Corr.1). En outre, le secrétariat de la CNUCED a établi les rapports suivants : « Analyse des obstacles non tarifaires opposés par certains pays développés à économie de marché aux produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/B/C.2/R.1 et Add.1); « Analyse des effets des obstacles non tarifaires imposés dans les pays développés à économie de marché à l'importation de certains produits ou groupes de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/B/C.2/R.2); « Produits ou groupes de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement et auxquels les pays développés à économie de marché opposent des obstacles non tarifaires » (TD/B/C.2/R.3 et Corr.1 et Add.1 à 4) avec une liste récapitulative préliminaire de certains produits, des obstacles opposés à l'importation et des pays en voie de développement affectés par ces mesures. Pour les documents établis pour la deuxième session de la Conférence, voir la note 5 ci-dessus.

⁷ Dans les documents de la CNUCED, ce type de restriction était précédemment dénommé « limitations volontaires des exportations ». Il s'agit des restrictions apportées par certains pays en voie de développement à leurs exportations vers certains pays développés à économie de marché, à la demande de ces derniers qui souhaitent limiter leurs importations en provenance des pays en voie de développement en cause.

⁸ Cet inventaire, à l'exception des textiles de coton relevant de l'Accord à long terme, sera soumis à la Commission des articles manufacturés, à sa sixième session. Ces produits ont été choisis en fonction du rang qu'ils occupent dans le commerce de l'ensemble des pays en voie de développement (valeur minimale: 1 million de dollars d'importations en 1968). Y figurent également les produits que l'on sait présenter un intérêt particulier pour les 25 pays qui constituent le « noyau » des pays en voie de développement les moins avancés, même si la valeur de leurs importations est inférieure à ce minimum. En outre, pour figurer dans cet inventaire, la restriction doit s'appliquer à un produit déterminé. Les produits qui sont soumis à des obstacles non tarifaires d'un caractère plus général ou ne visant pas nécessairement une restriction des importations ne figurent pas dans l'inventaire, par exemple s'il s'agit des pratiques suivantes: régime libéral de licences d'attribution automatique, monopole d'Etat, achats par l'Etat, réglementation concernant l'emballage et l'étiquetage, pratiques antidumping, règlements et normes sanitaires et règlements relatifs aux conditions de sécurité.

⁹ Ces estimations sont fondées sur les données pour 1968 relatives aux importations de produits visés dans les positions ou sous-positions tarifaires de la NDB et soumis aux restrictions indiquées, en vigueur dans 18 pays développés à économie de marché. Cependant, dans certains cas, les restrictions ne s'appliquent qu'à certains articles des positions ou sous-positions, ce qui conduit à surestimer le volume des importations soumises à des restrictions. En 1968, en ce qui concerne les produits figurant dans l'inventaire, la valeur totale des importations de ces 18 pays développés à économie de marché en provenance des pays en voie de développement s'est élevée à 4,4 milliards de dollars, soit à peu près 16 % de la valeur

11. L'inventaire mentionné ci-dessus (par. 9) comprend environ 130 produits (indicatif à cinq chiffres ou parfois à quatre chiffres de la CTCI ou positions ou sous-positions tarifaires correspondantes de la NDB), dont 55¹⁰ présentent un intérêt pour les moins avancés des pays en voie de développement¹¹.

12. Les 130 produits qui figurent dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED sont soumis à un ou plusieurs des obstacles non tarifaires suivants: système d'attribution discrétionnaire de licences de caractère indéterminé (contingents globaux ou bilatéraux), pratiques du commerce d'Etat (associées à d'autres restrictions à l'importation), prélèvements variables, limitation des exportations, interdiction de certaines importations, restrictions de caractère indéterminé imposées aux exportations et aux importations. En 1968, la valeur totale des importations de ces 130 produits en provenance des pays en voie de développement dans les pays développés à économie de marché qui appliquaient en 1971 l'une des restrictions susmentionnées s'est élevée à 1,7 milliard de dollars, soit 28,5% de leurs importations de toute origine. Sur ce total, les produits des chapitres 1 à 24 de la NDB ont représenté 414 millions de dollars et ceux des chapitres 25 à 99, 1,3 milliard de dollars, soit respectivement 20,2 et 32,7% des importations totales de toute origine pour ces produits. Il ressort des données qui précèdent qu'à l'exception des textiles de coton relevant de l'Accord à long terme, une partie considérable des exportations d'articles manufacturés et d'articles semi-finis en provenance des pays en voie de développement fait l'objet de restrictions à l'importation susceptibles de causer des inquiétudes à ces pays.

13. On trouvera dans les paragraphes suivants un bref exposé de la situation en ce qui concerne les principales catégories de produits compris dans l'inventaire et les obstacles non tarifaires qui leur sont opposés.

totale de leurs importations de toute origine pour ces produits. Sur ce montant, les produits classés dans les chapitres 1 à 24 de la NDB ont représenté 676 millions de dollars, soit 15%, et ceux des chapitres 25 à 99, 3,7 milliards, soit environ 16% des importations totales des pays développés à économie de marché pour les produits en question. Ces chiffres effectifs et ceux qui figurent aux paragraphes suivants n'indiquent pas et ne visent pas à indiquer l'ampleur des effets qu'ont sur le commerce les obstacles quantitatifs et autres imposés aux produits en question. Il est évident que plus les restrictions appliquées dans un pays sont sévères, plus le volume des produits qui ne peuvent avoir accès aux marchés de ce pays est important.

¹⁰ Voir la liste qui figure dans l'annexe au présent document.

¹¹ Le Comité de la planification du développement [voir *Documents officiels du Conseil économique et social, cinquante et unième session, Supplément n° 7 (E/4990)*, par. 66] et le Groupe spécial d'experts de la CNUCED des mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés dans son rapport (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.71.II.D.11, par. 19) ont identifié le « noyau » des pays en voie de développement les moins avancés. Cette liste a été approuvée par le Conseil du commerce et du développement [résolution 82 (XI)] et ultérieurement par l'Assemblée générale [résolution 2768 (XXVI)]. Les pays ainsi classés sont les suivants: *Afrique*: Botswana, Burundi, Dahomey, Ethiopie, Guinée, Haute-Volta, Lesotho, Malawi, Mali, Niger, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Somalie, Soudan, Tchad. *Asie et Océanie*: Afghanistan, Bhoutan, Laos, Maldives, Népal, Samoa-Occidentale, Sikkim, Yémen. *Amérique latine*: Haïti.

1. PRODUITS AGRICOLES TRANSFORMÉS ET SEMI-TRANSFORMÉS

RELEVANT DES CHAPITRES 1 À 24 DE LA NDB

14. Dans l'inventaire de la CNUCED, 40 produits environ appartiennent à cette catégorie. Selon les statistiques commerciales pour 1968, les groupes de produits présentant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement et soumis à des mesures restrictives comprennent les légumes et fruits préparés, les boissons, les alcools et spiritueux, les produits dérivés de la viande et les préparations à base de céréales; à quelques exceptions près, il existe pour chaque article plusieurs types de restrictions appliqués par plus d'un pays développé à économie de marché.

15. Les restrictions qui frappent les produits agricoles transformés et semi-transformés relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB sont plus nombreuses que pour les articles manufacturés et les articles semi-finis des chapitres 25 à 99. En conséquence, bien que les produits agricoles transformés ne représentent qu'un tiers du nombre total de produits figurant dans l'inventaire, ils s'inscrivent pour environ 64% dans la fréquence totale des restrictions aux importations frappant tous les produits de l'inventaire¹².

16. Parmi les restrictions appliquées à ces produits, le système le plus fréquemment utilisé dans les pays développés à économie de marché est l'attribution discrétionnaire de licences, suivie par les contingents d'importation globaux ou bilatéraux; dans certains cas, ces deux types de contingentement sont appliqués en même temps, notamment sur les produits à base de viande, les fruits et légumes préparés, les céréales et préparations à base de céréales.

17. A une exception près, les prélèvements variables ne sont appliqués qu'aux produits qui relèvent de cette catégorie; ils frappent en particulier les produits à base de viande, les fruits et légumes préparés et les céréales et préparations à base de céréales. De même, les restrictions quantitatives de caractère indéterminé, associées parfois à des pratiques du commerce d'Etat, ne sont appliquées qu'à cette catégorie de produits.

2. ARTICLES MANUFACTURÉS ET ARTICLES SEMI-FINIS RELEVANT DES CHAPITRES 25 À 99 DE LA NDB

18. Environ 90 produits de cette catégorie figurent dans l'inventaire de la CNUCED. Ceux qui sont assujettis au plus grand nombre de restrictions à l'importation, à l'exclusion des textiles de coton visés dans l'Accord à long terme, sont les autres textiles, les produits pétroliers, les ferro-alliages et les articles de céramique, les articles de jute, le cuir et les articles de cuir et les articles de laine. Les produits pétroliers représentent la plus grande partie de ces importations (voir le tableau 2).

19. Dans cette catégorie, c'est le secteur textile (parmi ceux qui font l'objet de rubriques distinctes) dans lequel les restrictions sont le plus fréquentes (voir le tableau 2). La plupart des autres produits ne sont soumis à des restrictions que dans un ou deux pays.

¹² Cette estimation est tirée du tableau 1 ci-dessous (339 sur un total de 531).

TABLEAU 1
Fréquence des principales catégories d'obstacles non tarifaires ^a

	Chapitres de la NDB			Pourcentage du total (fréquence)
	1-24	25-29	1-99	
	Fréquence			
1. Système d'attribution discrétionnaire de licences	99 ^b	86 ^c	185 ^d	34,7
2. <i>Contingentement</i>				
Contingents globaux d'importation . .	35	31	66	12,4
Contingents bilatéraux d'importation .	21	35	56	10,8
Contingents bilatéraux dans le cadre de contingents globaux d'importation .	10	1	11	2,1
Total	66	67	133	25,3
3. <i>Autres obstacles non tarifaires</i>				
Prélèvements variables	132	2	134	24,9
Licences de caractère indéterminé . .	11	—	11	2,1
Limitations de l'exportation	—	11	11	2,1
Interdictions	6	6	12	2,4
Catégories non déterminées de restric- tions	16	—	16	3,0
Autres mesures	9	20	29	5,5
Total	174	39	213	40,0
TOTAL	339	192	531	100,0

NOTE. — Ce tableau englobe toutes les restrictions énumérées qui sont appliquées dans un ou plusieurs pays développés à économie de marché aux produits compris dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED. Aux fins du calcul, chaque restriction est comptée pour une unité pour chaque pays qui l'applique à un produit ou groupe de produit déterminé (qu'elle s'applique à l'ensemble des articles qui en relève ou à quelques-uns d'entre eux). Ainsi, une restriction est comptée pour 6 unités, qu'elle s'applique à 6 produits différents dans un même pays ou à un seul produit dans 6 pays différents.

^a Indicatif à 4 ou 5 chiffres de la CTCI ou positions ou sous-positions tarifaires de la NDB.

^b Dans 30 cas, cette catégorie est associée à d'autres formes de restrictions.

^c Dans 40 cas, cette catégorie est associée à d'autres formes de restrictions.

^d Dans 70 cas, cette catégorie est associée à d'autres formes de restrictions.

20. Les mesures restrictives le plus couramment appliquées sont le système d'attribution discrétionnaire de licences et le contingentement des importations. Les limitations des exportations ne frappent que cette catégorie de produits, surtout dans le commerce avec le Canada. Les produits assujettis à ce type de restrictions sont les articles de jute et les autres produits textiles non visés dans l'Accord à long terme. Les importations dans un ou plusieurs pays développés à économie de marché sont interdites pour quatre produits: composés organiques ou inorganiques, glutamate de sodium, articles de pyrotechnie et planches et feuilles en zinc.

B. — Pays développés à économie de marché qui appliquent le plus fréquemment des obstacles non tarifaires ¹³

21. Parmi les 18 pays développés à économie de marché compris dans l'inventaire ¹⁴ ceux qui appliquent le plus

¹³ Dans le présent chapitre, il s'agit des produits figurant dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED. En conséquence, l'analyse ne porte pas sur les obstacles non tarifaires frappant les textiles de coton relevant de l'Accord à long terme.

¹⁴ Australie, Autriche, Canada, pays de la Communauté, Danemark, Etats-Unis, Finlande, Irlande, Japon, Norvège, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

grand nombre de mesures restrictives à des produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement, sont, semble-t-il, la France, la République fédérale d'Allemagne, l'Italie et le Japon ¹⁵, suivis par le Danemark, la Finlande et les pays du Benelux; l'Autriche, l'Irlande, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède, les Etats-Unis et la Suisse appliquent un nombre de restrictions relativement moins élevé. Les pays qui imposent le moins de restrictions sont l'Australie et le Canada (voir le tableau 3).

1. PAYS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ¹⁶

22. En France, des restrictions sont appliquées à 88 produits figurant dans l'inventaire; 36 de ces produits

¹⁵ A la cinquième session de la Commission des articles manufacturés, le représentant du Japon, faisant état des efforts de libéralisation accomplis par son pays, a déclaré qu'à la fin de septembre 1971 le nombre des restrictions quantitatives serait ramené au tiers de ce qu'il était deux années auparavant [Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352), par. 110].

¹⁶ Les paragraphes suivants ont trait aux restrictions appliquées conformément aux politiques nationales des pays de la Communauté. Au sujet des prélèvements variables appliqués par la Communauté, son porte-parole a estimé, à la cinquième session de la Com-

TABLEAU 2

Fréquence des restrictions appliquées
par groupe de produits

Groupe de produits	Importations effectuées en 1963 par des pays développés à économie de marché qui continuaient d'appliquer des restrictions en 1971 (en millions de dollars)	Fréquence des restrictions ^a (en pourcentage)
<i>Chapitres 1 à 24 de la NDB</i>		
Produits à base de viande	114,6	21,4
Produits et préparations à base de céréales	16,4	24,6
Préparations à base de fruits	118,7	22,5
Produits à base de légumes et préparations comestibles	61,5	12,5
Sucreries, confiseries et chocolat	4,4	7,9
Boissons et alcools	96,0	7,9
Tabac	2,1	1,8
Autres produits	0,3	1,4
TOTAL	414,0	100,0
<i>Chapitres 25 à 99 de la NDB</i>		
Produits de la laine	1,5	4,0
Produit du jute	25,9	4,9
Autres produits textiles	62,3	17,7
Produits pétroliers	1 199,9	16,1
Céramiques	0,1	4,2
Cuir et articles en cuir	7,4	1,5
Appareils électriques et mécaniques	4,0	9,4
Autres produits ^b	25,0	42,2
TOTAL	1 326,1	100,0

^a Voir la note du tableau 1.^b Y compris les produits des industries chimiques et analogues; les ouvrages de vannerie; les articles en papier; les métaux de base et les articles fabriqués à partir de ces métaux; les instruments optiques, les appareils de mesure, de photographie; les jouets, etc.

sont des produits agricoles transformés, 14 des textiles et 11 des produits pétroliers; les autres sont des appareils, machines et produits divers relevant des chapitres correspondants de la NDB. Les restrictions appliquées aux produits agricoles transformés vont du système d'attribution discrétionnaire de licences aux restrictions de caractère indéterminé et à diverses autres mesures frappant les importations. En ce qui concerne les textiles autres que le coton, elles prennent surtout la forme de licences d'attribution discrétionnaire ou de contingents d'importation. Pour les produits dérivés du pétrole, le principal type de restriction appliqué est l'attribution discrétionnaire de licences, associée aux pratiques du commerce d'Etat. Parmi les produits soumis à des restrictions, 20 environ font l'objet d'une classification

mission des articles manufacturés, que cette mesure ne devait pas être considérée comme un obstacle non tarifaire. Il a ajouté que c'était un instrument de la politique agricole commune, qui avait permis de supprimer des mesures de protection traditionnelles, telles que les restrictions quantitatives et les droits de douane (*ibid.*, par. 137).

TABLEAU 3

Fréquence des restrictions à l'importation appliquées dans certains
pays développés à économie de marché aux produits dont l'exporta-
tion présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement

Pays importateur	Nombre de produits sur lesquels portent des restrictions	Fréquence des restrictions appliquées ^a
France	88	140
République fédérale d'Allemagne	40	54
Italie	35	38
Benelux	25	27
Danemark	26	29
Finlande	26	33
Autriche	22	37
Norvège	20	26
Royaume-Uni	17	19
Suède	17	17
Suisse	13	24
Japon	34	34
Irlande	21	21
Etats-Unis	15	17
Canada	11	11
Australie	4	4
Total des produits soumis à des restrictions	130 ^b	531

^a Voir la note du tableau 1.^b Près de 50% de ces produits sont assujettis à des restrictions appliquées dans plus d'un pays (voir la note du tableau 1).

discriminatoire par pays, selon laquelle les restrictions ne sont pas applicables aux pays développés à économie de marché ou à certains pays en voie de développement¹⁷.

23. En République fédérale d'Allemagne, des obstacles non tarifaires sont opposés à 26 produits agricoles transformés qui figurent dans l'inventaire et à 14 articles manufacturés, dont neuf sont des textiles.

24. L'Italie applique des restrictions à 28 produits agricoles transformés et à 7 autres articles manufacturés, dont la moitié sont des textiles, le reste portant sur l'acétate d'éthyle, les huiles essentielles et les pellicules cinématographiques.

25. Les pays du Benelux appliquent à 22 produits agricoles transformés des restrictions qui prennent généralement la forme de prélèvements variables. En outre, 3 produits font l'objet de restrictions: tissus de jute, ouvrages de vannerie et « autres » plaques en zinc.

2. PAYS DE L'AELE

26. En Autriche, les restrictions frappant les produits de la viande et les farines de céréales, gruaux, amidons et féculs, constituent plus de la moitié des 18 types de restrictions appliqués aux produits agricoles transformés figurant dans l'inventaire. Les importations de 4 autres articles manufacturés sont également soumises à des restrictions; un seul de ces articles appartient au secteur textile.

¹⁷ Pays relevant de la zone I, selon la classification française.

27. Le Danemark impose des restrictions à 21 produits agricoles transformés, dont la plupart sont des produits à base de céréales et des préparations de légumes ou de fruits. Cinq autres articles manufacturés font également l'objet de restrictions¹⁸.

28. En Finlande, 26 produits, dont 22 sont des produits agricoles transformés (surtout les préparations à base de viande, les produits à base de froment et les préparations de légumes ou de fruits), sont soumis à des restrictions. Les 4 autres produits appartiennent pour la plupart aux produits pétroliers visés au chapitre 27 de la NDB.

29. La Norvège impose des restrictions à l'importation de 20 produits agricoles transformés figurant dans l'inventaire, dont 7 sont des préparations de légumes ou de fruits relevant du chapitre 20 de la NDB.

30. En Suède, 17 produits agricoles transformés font l'objet de restrictions; pour 16 d'entre eux, il s'agit de prélèvements variables et pour un seul, de licences établies conformément à l'Accord international sur le sucre de 1968.

31. La Suisse impose des restrictions à l'importation de 12 produits agricoles transformés; il s'agit surtout de farines de céréales, gruaux, amidons et féculs, de poissons en conserve, de confiseries, de préparations à base de viande et de boissons et breuvages. Parmi les autres articles manufacturés assujettis à des restrictions, on peut citer la caséine, les pièces d'artifice, les « autres » films cinématographiques et les produits et préparations chimiques.

32. Le Royaume-Uni applique des restrictions à 17 produits figurant dans l'inventaire, dont 12 sont des produits à base de viande ou des produits agricoles transformés et le reste des articles manufacturés, dont 3 du secteur textile.

3. AUTRES PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ

33. L'Australie applique des restrictions à 4 articles manufacturés figurant dans l'inventaire, dont 2 sont des textiles. On a annoncé que les importations de barres d'aluminium feraient l'objet de conditions plus libérales à partir du 31 décembre 1971.

34. A l'exception de 3 produits à base de céréales, le Canada n'applique pas de restrictions aux produits agricoles transformés dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement. En revanche, 8 autres articles manufacturés font l'objet de restrictions; l'un est la caséine et tous les autres des produits textiles.

35. En Irlande, 21 articles figurant dans l'inventaire sont soumis à des restrictions; sur ce nombre, 14 sont des produits agricoles transformés et les autres comprennent notamment les engrais, les pneus en caoutchouc, certains textiles et les chaussures.

36. Depuis les mesures de libéralisation prises en octobre 1971 (voir la note 15 ci-dessus), les restrictions appliquées par le Japon sont beaucoup moins nombreuses

et ne portent que sur 34 produits de l'inventaire. Treize d'entre eux sont des produits agricoles transformés, plus particulièrement les produits à base de céréales et les préparations alimentaires. Les principaux produits qui continuent d'être frappés de restrictions sont les produits pétroliers, les produits chimiques, les articles en cuir et les appareils mécaniques relevant des chapitres 25 à 99 de la NDB.

37. Les Etats-Unis imposent des restrictions à l'importation de 15 produits: produits pétroliers, produits à base de froment, chocolat et autres préparations alimentaires et couteaux, cuillères et fourchettes. La moitié de ces restrictions se présentent sous la forme de contingents globaux appliqués aux produits pétroliers visés dans le chapitre 27 de la NDB¹⁹. Ces produits représentent environ 98% du total des articles manufacturés et semi-finis figurant dans l'inventaire et importés des pays en voie de développement aux Etats-Unis.

C. — Forme et fréquence des obstacles non tarifaires

38. Les obstacles non tarifaires identifiés dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED sont les suivants: système d'attribution discrétionnaire de licences, fixation de contingents globaux et bilatéraux, prélèvements variables, licences de caractère indéterminé, limitations des exportations, interdictions des importations et restrictions quantitatives analogues sur les importations. Le tableau 1 indique la fréquence de ces restrictions par rapport aux produits figurant dans l'inventaire²⁰.

39. Le type de restriction le plus fréquent est le système d'attribution discrétionnaire de licences, appliqué seul ou associé à d'autres restrictions. Au deuxième rang dans l'ordre de fréquence viennent les contingents globaux ou bilatéraux à l'importation. Dans quelques pays (surtout pour les produits agricoles transformés), on applique simultanément des contingents globaux et bilatéraux pour le même produit. Parfois, les contingents globaux ne sont applicables qu'à un groupe déterminé de pays exportateurs, alors que les importations en provenance des autres pays sont exemptées du contingentement. Des licences spéciales de caractère discrétionnaire peuvent être imposées dans le cadre des contingents imposés, ce qui ajoute encore un élément d'incertitude et de discrimination.

40. Les prélèvements variables à l'importation frappent surtout les produits agricoles transformés visés dans les chapitres 1 à 24 de la NDB et sont appliqués

¹⁸ Outre ces restrictions, le Danemark a imposé, à compter du 21 octobre 1971, une surtaxe temporaire à l'importation de 10% qui frappe environ 50% des importations totales (voir par. 109 et 110 ci-après).

¹⁹ Outre ces restrictions, les Etats-Unis ont également imposé du 16 août au 20 décembre 1971 une surtaxe temporaire de 10% sur toutes les importations imposables, à l'exception des importations de marchandises frappées de restrictions quantitatives conformément à la loi des Etats-Unis, ou des marchandises qui ne font pas l'objet d'une concession commerciale de la part des Etats-Unis (voir aussi par. 104 à 108 ci-après).

²⁰ Ces restrictions portent sur des produits désignés par des indicatifs à quatre ou cinq chiffres dans la CTCI ou à quatre chiffres dans la NDB. Une mesure est considérée comme restrictive et comptée pour une unité dans le calcul des fréquences, qu'elle porte ou non sur l'ensemble des rubriques ou sous-rubriques correspondantes de la CTCI ou de la NDB.

par les pays de la Communauté, l'Autriche, la Finlande, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni. Ces droits portent sur 27 produits de l'inventaire du secrétariat de la CNUCED.

41. Les restrictions les plus fréquentes portent sur les produits textiles autres que le coton et intéressent surtout les échanges avec le Canada et les pays de la Communauté. Le régime de licences de caractère non déterminé concerne surtout les produits agricoles transformés; il est souvent associé à d'autres mesures. La catégorie de restrictions la moins utilisée est l'interdiction de certaines importations. Les pays peuvent y recourir dans certains cas, par exemple pour des raisons de santé publique ou de sécurité nationale.

42. Dans les pays développés à économie de marché, le nombre des produits soumis au régime du commerce d'Etat est relativement peu élevé et la mesure dans laquelle ces dispositions constituent un obstacle non tarifaire varie selon les politiques et les pratiques particulières des entreprises commerciales d'Etat.

D. — Restrictions frappant des produits compris dans le système généralisé de préférences

43. La moitié environ des produits agricoles transformés énumérés dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED sont compris en partie ou en totalité dans un ou plusieurs des schémas de préférences établis par les pays suivants: Autriche, Danemark, Japon, Norvège, Royaume-Uni et Communauté²¹. La Communauté accorde des préférences à 19 produits ou groupes de

²¹ Dans certains cas, un traitement préférentiel est accordé pour l'ensemble de la position ou de la sous-position tarifaire; dans d'autres cas, pour certains articles seulement.

produits dont 4 seulement sont entièrement couverts. La Norvège accorde des préférences à certains articles relevant de 6 produits ou groupes de produits et le Japon à certains articles relevant de 5 produits. Le Royaume-Uni accorde des préférences à tous les articles appartenant à deux groupes de produits et à certains articles compris dans deux autres groupes. Le Danemark accorde des préférences à tous les articles relevant d'un groupe de produits et à certains articles relevant de deux autres groupes.

44. Sur les 90 produits qui figurent dans les chapitres 25 à 99 de la NDB et qui sont compris dans l'inventaire du secrétariat de la CNUCED, 5 bénéficient déjà de l'entrée en franchise au titre du principe de la nation la plus favorisée et 74 figurent dans les schémas ou les offres d'un ou plusieurs des pays suivants qui appliquent des restrictions à l'importation: Autriche, pays du Benelux, Canada, Danemark, Etats-Unis, France, Italie, Japon, République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni et Suisse. La Communauté accorde des préférences à tous les articles manufacturés et semi-finis imposables visés dans les chapitres 25 à 99 de la NDB²². Cependant, le nombre de produits compris dans le schéma de préférences de la Communauté qui sont cependant soumis à des restrictions aux importations varie d'un pays à l'autre; en France, ces produits sont au nombre de 43, dans la République fédérale d'Allemagne de 12, en Italie de 6 et dans les pays du Benelux de 3. Parmi les produits compris dans les schémas ou offres respectifs, le Japon impose des restrictions aux importations à 17 produits, le Royaume-Uni à 5, le Danemark et les Etats-Unis à 3 et le Canada et la Suisse à un.

²² Pour les produits de jute et de coco, la franchise est également envisagée dans le cadre de mesures particulières à arrêter avec les pays en voie de développement exportateurs (voir TD/B/AC.5/34/Add.1, annexe 1, p. 3).

CHAPITRE II

Effets des restrictions quantitatives et des prélèvements variables sur certains groupes de produits

45. Des études antérieures du secrétariat de la CNUCED ont montré que les obstacles non tarifaires les plus restrictifs sont d'une part les limitations quantitatives à l'importation et, de l'autre, les mesures qui entraînent une hausse des coûts pour les importateurs²³. De plus, l'incertitude qu'engendrent ces mesures a tendance à avoir, sur le marché, un effet encore plus négatif que ne l'ont, plus directement, les mesures elles-mêmes, et est particulièrement lourde de conséquences pour les fournisseurs dans les pays en voie de développement.

46. Conformément à la décision 1 (V) de la Commission des articles manufacturés, le secrétariat a examiné certains obstacles non tarifaires opposés au com-

merce d'un nombre limité de groupes de produits qui n'ont pas été visés dans les études précédentes: tissus de coton (CTCI 652/NDB 55.07, 55.08, 55.09 et 55.04A), chaussures à semelles en cuir (CTCI 851.0(2)/NDB 64.02), et tapioca et sagou et leurs succédanés (CTCI 055.4(5)/NDB 19.04), et a tenté, à titre indicatif, d'en analyser les effets sur le commerce²⁴. On trouvera dans les paragraphes ci-après un résumé des principales conclusions de ces études dont le texte intégral sera soumis à la Commission des articles manufacturés à sa sixième session.

²⁴ Les critères qui ont guidé le choix des nouveaux groupes de produits à étudier et des pays importateurs dont il convient d'analyser les restrictions, ainsi que les diverses méthodes employées pour cette analyse (y compris leurs limitations et les hypothèses émises) sont exposés en détail dans l'étude qui sera présentée à la Commission des articles manufacturés à sa sixième session.

²³ Voir notamment les documents TD/B/C.2/R.1 et TD/B/C.2/R.2.

A. — Contingents et système d'attribution discrétionnaire des licences

47. L'analyse des effets sur le commerce des obstacles non tarifaires opposés aux tissus de coton et aux chaussures à semelles en cuir offre un nouvel exemple des effets restrictifs des limitations quantitatives à l'importation au moyen des systèmes du contingentement ou d'attribution discrétionnaire des licences. Ces études sur les deux groupes de produits en question ont pour but d'examiner de manière approfondie les tendances du commerce, de la production et de la consommation, d'identifier les restrictions quantitatives à l'importation imposées par les pays développés à économie de marché ainsi que d'en évaluer les effets.

48. Si l'on se place du point de vue de l'élasticité de la demande par rapport aux importations, on constate qu'il ressort de l'étude concernant les tissus de coton que, selon toute probabilité, l'écart entre les prix extérieurs et les prix intérieurs, dû aux contingents, a sans doute été la cause, en 1969, d'un recul de 17,8% des importations dans la République fédérale d'Allemagne, de 18,5% des importations en Suède et de 21,6% des importations au Royaume-Uni, par rapport au niveau auquel on aurait pu s'attendre sans le système de contingentement ou le régime des licences. Ces estimations ont été établies compte tenu d'une élasticité de la demande par rapport aux importations, évaluée à 0,58, ce qui semble assez réaliste, et de l'hypothèse selon laquelle les valeurs unitaires des importations et des exportations représentent assez fidèlement les prix intérieurs et extérieurs, respectivement ²⁵.

49. L'étude concernant les chaussures à semelles en cuir permet de se rendre compte des répercussions du système de l'attribution discrétionnaire des licences appliqué par le Japon, de même que des effets potentiels des mesures visant à limiter quantitativement la croissance des importations, proposées par le Congrès des Etats-Unis en 1970. L'examen de ce dernier point doit simplement permettre de démontrer l'effet probable, sur les exportations des pays en voie de développement, d'une limitation annuelle de 5% imposée à la croissance des importations des Etats-Unis d'Amérique.

50. Il est difficile d'évaluer l'effet restrictif du système d'attribution discrétionnaire des licences appliqué par le Japon aux chaussures à semelles en cuir, ce produit ayant été frappé, pendant toute la période de l'après-guerre, aussi bien de tarifs douaniers élevés que de restrictions quantitatives très sévères. Etant donné la forte protection qu'assurent les restrictions quantitatives, leur efficacité ne fait guère de doute. Toutefois, ces importations n'ayant à aucun moment été exemptées du contrôle et les importations effectives ayant été très faibles, l'évaluation quantitative des effets des restrictions est extrêmement difficile.

51. On peut néanmoins procéder à quelques comparaisons intéressantes. Ainsi, par exemple, de 1960 à 1969, les importations de cuir du Japon sont passées de

2 913 tonnes à 17 341 tonnes (soit près de six fois plus), alors que les exportations de chaussures à semelles autres qu'en caoutchouc sont tombées de 52 049 tonnes à 47 953 tonnes, ce qui fait penser que les importations plus élevées de cuir ont sans doute servi en grande partie à alimenter le marché intérieur de la chaussure. Pendant cette période, les importations de cuir en provenance des pays en voie de développement ont été environ cinq fois plus élevées, passant de 2 497 tonnes à 12 400 tonnes.

52. Dans l'hypothèse où, en l'absence de restrictions quantitatives, les chaussures à semelles en cuir importées auraient accaparé jusqu'à 5% du marché en 1969, les importations pendant ces années auraient été de 1 663 tonnes, alors que le chiffre réel a été de 710 tonnes — ce qui représente un recul de 57%. De plus, en supposant que les pays en voie de développement aient conservé leur part (24,5%) des importations de 1960, les importations au Japon, en 1969, en provenance de ces pays, auraient été de 407 tonnes alors que le chiffre réel a été de 174 tonnes.

53. En supposant que la part de ces pays dans le marché considéré ait été de 5%, les importations hypothétiques en 1969 auraient atteint 10,5 millions de dollars, soit quelque 6 millions de dollars de plus que les importations effectives qui ont atteint 4,5 millions de dollars. Là encore, si leur part pour 1960 des importations en provenance des pays en voie de développement s'était maintenue, ces pays auraient pu s'assurer des recettes d'exportation supérieures de quelque 736 000 dollars au chiffre réel. (La différence est proportionnellement plus petite qu'en termes de volume en raison de la valeur unitaire relativement faible des importations de chaussures à semelles en cuir en provenance des pays en voie de développement.)

54. Il est aussi intéressant de comparer les importations de chaussures à semelles en cuir du Japon avec celles des gros importateurs de ces chaussures, notamment les pays de la Communauté. En 1969, les importations de chaussures autres qu'en caoutchouc dans les pays de la Communauté (y compris les échanges internes) ont atteint 365,7 millions de dollars, dont 20,2 millions (5,5%) des pays en voie de développement. Ce total peut être comparé aux importations du Japon qui ont été de 4,5 millions de dollars, dont 550 000 dollars (12,2%) des pays en voie de développement. Ainsi, dans les pays de la Communauté, elles ont été de 1,97 dollar par habitant (0,109 dollar par habitant pour les importations en provenance des pays en voie de développement), ce qui tranche sur les importations du Japon qui ont été de 0,044 dollar par habitant (et 0,0054 dollar par habitant pour les importations en provenance des pays en voie de développement) ²⁶.

55. Si, en 1969, les importations par habitant du Japon avaient atteint le niveau des importations de la Communauté, les importations au Japon de chaussures autres

²⁵ Il a été tenu compte séparément de l'écart entre les prix extérieurs et les prix intérieurs résultant de l'application des tarifs douaniers.

²⁶ La différence des niveaux d'importation par habitant, dans le cas des importations totales, est toutefois quelque peu surévaluée car le commerce des chaussures à semelles en cuir dans les pays de la Communauté eux-mêmes est compris dans le chiffre relatif à la Communauté.

qu'en caoutchouc pour cette année auraient atteint au total 201,6 millions de dollars et, étant donné la part de 12,2% pour 1969 des pays en voie de développement, les importations du Japon en provenance de ces pays se seraient élevées à 24,6 millions de dollars. Les importations effectives du Japon en 1969 de chaussures autres qu'en caoutchouc n'ont atteint que 2,2% de ces valeurs hypothétiques.

56. Les importations de chaussures à semelles en cuir aux Etats-Unis ne sont pas frappées de restrictions quantitatives. Toutefois, en 1970, le Congrès des Etats-Unis a été saisi d'une proposition en vue de limiter la croissance des importations à 5% par an. Pour mieux se rendre compte de l'effet de mesures visant à fixer un plafond aux importations, il peut être intéressant d'examiner les conséquences qu'aurait pu avoir l'adoption, par le Congrès des Etats-Unis, de la réglementation envisagée des importations.

57. Si ces restrictions quantitatives avaient été appliquées, le développement des importations aux Etats-Unis de chaussures à semelles en cuir s'en serait trouvé considérablement freiné. On peut s'en rendre compte en comparant l'accroissement effectif des importations depuis 1960 et l'accroissement hypothétique auquel on aurait assisté si, pendant cette période, la croissance annuelle maximale des importations avait dû être limitée à 5%. En ce cas, les importations auraient été, en 1969, de 83 millions de dollars alors que le chiffre réel a été de 377 millions de dollars; elles n'auraient donc atteint qu'environ 22% du niveau réel pour 1969. En partant du même plafond de 5%, les importations en provenance des pays en voie de développement ne se seraient élevées qu'à 5,5 millions de dollars, au lieu de 20,8 millions (26%). Ou bien, en supposant que l'on ait introduit les mesures de contrôle des importations en 1964, les importations de toutes provenances seraient tombées, en 1969, à 130 millions de dollars, soit 66% au-dessous du chiffre réel, et les importations en provenance des pays en voie de développement à 5 650 000 dollars, ce qui représente un recul de 73%.

58. Pour ne pas se borner à ce simple raisonnement arithmétique, il serait peut-être plus intéressant de considérer quelles auraient été les répercussions de ces mesures de contrôle quantitatif des importations sur la production des Etats-Unis, en supposant que la consommation n'ait pas changé. On peut dire que l'application, en 1964, du système de contingentement aurait fait reculer les importations de chaussures à empeignes en cuir de quelque 49,2 millions de paires en 1968, ce qui représente 9,3% de la production de cette année qui a été de 529,5 millions de paires. Si le recul des importations avait été entièrement compensé par une production intérieure plus élevée, l'accroissement de la production de 1964 à 1968 aurait été d'environ 2,6% par an alors que le taux actuel est de 0,4%²⁷. Ainsi, même en présence d'un contin-

gement des importations, l'accroissement de la production intérieure aurait été faible par rapport à la plupart des autres industries, étant donné l'existence du problème que pose l'augmentation relativement lente de la demande dans le secteur des chaussures.

B. — Prélèvements variables

59. L'étude concernant le tapioca, le sagou et leurs succédanés porte sur les effets du système des prélèvements variables, appliqué aux importations de ces produits par l'Autriche et les pays de la Communauté.

60. Dans le cas de l'Autriche, il ressort d'une analyse transversale dans laquelle sont comparées les importations de l'Autriche et celles des Etats-Unis où il n'y a pas de contrôle des importations pour ces produits, que la valeur des importations effectives de l'Autriche en 1969 ont représenté moins de 22% de la valeur hypothétique des importations²⁸. Si, se plaçant d'un autre point de vue, on considère les importations de l'Autriche pendant une période représentative de prélèvements prévariables, on constate que les importations effectives ont constitué environ 13% des importations hypothétiques pour 1969. On peut estimer que l'élément variable des effets restrictifs des prélèvements de l'Autriche sur le commerce global est d'environ 85%. A quelque niveau que l'on situe le caractère restrictif des prélèvements variables, le simple fait qu'ils puissent être utilisés pour limiter les importations au volume nécessaire pour combler la différence entre la production intérieure et la demande sous-entend qu'ils freinent les échanges internationaux et nuisent aux exportations des pays en voie de développement.

61. Il en va de même pour les prélèvements variables appliqués depuis 1967 par les pays de la Communauté au tapioca, au sagou et à leurs succédanés. Toutefois, il n'en est pas résulté un renforcement sensible du degré de protection consenti à la production dans les pays de la Communauté. Néanmoins, il ne fait aucun doute que les prélèvements variables constituent un moyen différent de protection, puisqu'ils ont permis d'éviter que les importations de ces produits à base de féculés aient des répercussions sur les prix de soutien de la Communauté. Si l'on s'en tient aux structures passées des importations des pays de la Communauté, on peut estimer que les importations effectives pour 1969 de tapioca, de sagou et de leurs succédanés sont demeurées à 60% au-dessous des valeurs hypothétiques. Toutefois, il ressort de la comparaison des prix intérieurs et des prix extérieurs et de leurs incidences respectives sur les volumes des échanges que les exportations de ces produits des pays en voie de développement vers les pays de la Communauté en 1969 n'ont été inférieures que de 7 à 10% au niveau qui aurait pu être escompté par ailleurs.

²⁷ En fait, cette hypothèse est un cas extrême puisque les chaussures importées et les chaussures de fabrication nationale d'un prix équivalent ne peuvent se substituer parfaitement à cause de la mode et pour d'autres motifs tenant au goût et à la préférence des consommateurs.

²⁸ Etant donné que l'élasticité de la demande par rapport au revenu pour le tapioca, le sagou et leurs succédanés est relativement faible et que les Etats-Unis comme l'Autriche produisent des féculés de bonne qualité susceptibles d'entrer en concurrence avec les produits d'importation, il semble utile de comparer les importations par habitant des Etats-Unis avec celles de l'Autriche.

C. — Quelques observations plus générales sur les répercussions des restrictions à l'importation

62. Les études par produit dont il est question plus haut confirment des résultats d'études antérieures, à savoir que, pour la plupart des articles manufacturés et semi-finis, la part des fournisseurs ressortissants des pays en voie de développement sur la totalité des marchés des pays développés reste faible, comme d'ailleurs celle de leurs importations dans chacun des marchés. Le niveau absolu de leurs exportations est bas, lui aussi. Lorsque des restrictions quantitatives ont été introduites, c'était en général pour satisfaire aux pressions des producteurs faisant concurrence aux importations à la suite de l'expansion rapide des importations en provenance d'autres pays développés.

63. Dans les pays en voie de développement, les fournisseurs sont désavantagés de plusieurs manières par ces restrictions qui visent au premier chef les importations des pays développés. D'abord, les pays en voie de développement ne sont pas, habituellement, à l'origine du prétendu bouleversement des importations et, pourtant, ils doivent en subir à leur tour toutes les conséquences. Ensuite, les restrictions quantitatives étant en général appliquées globalement ou en faveur de gros fournisseurs

« traditionnels », les pays en voie de développement doivent se contenter de leurs parts souvent insignifiantes dans le marché et de faibles volumes absolus des échanges. D'où l'expansion rapide des exportations qui leur est indispensable pour atteindre des niveaux de production rentables, accroître leurs parts dans le commerce international, et l'impossibilité, pour eux, de conquérir des situations compétitives satisfaisantes sur le marché international. Enfin, l'expansion insuffisante des marchés des exportations pour des produits pour lesquels les pays en voie de développement occupent peut-être une position compétitive peut les obliger à procéder à une nouvelle répartition des ressources disponibles: soit en faveur d'industries qui ne sont pas visées par les réglementations de contrôle mais qui ne leur assurent aucun avantage réel sur le marché concurrentiel, ou en faveur du secteur en concurrence avec les importations. Une répartition aussi peu satisfaisante des ressources compromet les perspectives d'expansion des pays en voie de développement concernés. Même si la réglementation de contrôle des importations appliquée dans les pays développés ne doit pas l'être en permanence, le réajustement structural qui s'imposera dans les pays en voie de développement, lorsque surviendra la libéralisation, risque de soulever de très nombreuses difficultés et d'entraîner des dépenses en capital considérables.

CHAPITRE III

Efforts vers un assouplissement et une élimination progressive des obstacles non tarifaires

64. Au cours des dernières années, la question des mesures visant à assouplir et éliminer progressivement les obstacles non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives, a été à maintes reprises examinée et débattue au niveau international. Les efforts en ce sens sont décrits dans les paragraphes qui suivent.

A. — CNUCED

65. La recommandation A.III.4, adoptée sans opposition par la Conférence à sa première session, contenait des directives précises concernant les politiques à suivre dans le domaine des obstacles non tarifaires affectant les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement. A la deuxième session de la Conférence, la question d'un programme visant à éliminer les obstacles non tarifaires aux exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement a été examinée sur la base d'un rapport du secrétariat de la CNUCED²⁹. A cette même session, les représentants des pays en voie de développement ont esquissé les divers éléments d'un programme de libéralisation des restrictions quantitatives aux importations et autres obstacles non tarifaires, en insistant notamment sur le respect des accords de *statu quo*, la fixation d'un

calendrier pour la suppression des restrictions quantitatives et le remplacement, dans toute la mesure du possible, des contingents bilatéraux par des contingents globaux. Un projet de résolution contenant des propositions précises a été présenté par 81 pays en voie de développement.

66. La Conférence, cependant, n'est pas parvenue à un accord sur ce projet de résolution³⁰ et l'a transmis pour examen au Conseil du commerce et du développement³¹. A sa troisième session, la Commission des articles manufacturés a adopté à l'unanimité la décision 2 (III), relative à l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires, dans laquelle il est demandé au secrétariat de la CNUCED d'exécuter un programme de travail précis dans le domaine des obstacles non tarifaires. La Commission a également décidé de créer à sa quatrième session, si elle le jugeait utile à la lumière de la documentation établie par le secrétariat, un comité

²⁹ Pour le texte du projet de résolution, voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente F.68.II.D.14), annexe VIII. On trouvera au chapitre II de l'annexe VII. B du même document un compte rendu des débats de la Conférence.

³¹ A la première partie de sa huitième session, le Conseil a décidé de renvoyer ce projet de résolution devant la quatrième session de la Commission des articles manufacturés. Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-quatrième session, Supplément n° 16 (A/7616)*, première partie, par. 80 à 83.

²⁸ Voir la note 5 ci-dessus.

de session qui serait chargé d'identifier les obstacles non tarifaires affectant les pays en voie de développement et de débattre de l'élaboration de recommandations tendant à l'élimination de ces obstacles. Les pays en voie de développement membres de la Commission ont accepté cette décision « comme un moyen pratique de promouvoir leurs aspirations à voir s'ouvrir plus largement les marchés aux produits qu'ils exportent par l'élimination progressive des obstacles non tarifaires qu'ils rencontrent actuellement sur ces marchés ». Ils ont souligné cependant que « en acceptant cet accord à la troisième session de la Commission, ils n'ont pas renoncé pour autant au projet de résolution soumis par le groupe des 81 pays à la deuxième session de la Conférence; ils attendent la mise en œuvre de cette résolution et ils se réservent le droit d'y revenir aux prochaines sessions du Conseil ou de la Commission des articles manufacturés »³².

67. A sa quatrième session, la Commission des articles manufacturés disposait d'un rapport du secrétariat de la CNUCED contenant à nouveau un certain nombre de suggestions précises concernant un programme possible d'assouplissement des restrictions quantitatives affectant les importations d'articles manufacturés et semi-manufacturés en provenance des pays en voie de développement. Ces suggestions avaient trait notamment au maintien d'un *statu quo* général en ce qui concerne l'application ou l'intensification des restrictions quantitatives, à l'obtention de renseignements détaillés sur les restrictions existantes, à l'application plus libérale des restrictions quantitatives en attendant leur suppression définitive, à une libéralisation en faveur des pays en voie de développement du système d'attribution discrétionnaire des licences, au remplacement des contingents bilatéraux et des licences discrétionnaires par des contingents globaux, à la suppression des contingents globaux existants qui n'auraient pas été entièrement utilisés dans un délai raisonnable, à un examen des régimes de licences appliqués pour des raisons de contrôle des prix et à des fins statistiques ou autres pour s'assurer qu'ils n'ont pas pour effet de freiner les échanges avec les pays en voie de développement, à une majoration progressive des contingents, à l'établissement d'un programme de conversion des industries nationales touchées, à des discussions concernant l'octroi des licences et à la possibilité d'exempter les pays en voie de développement des restrictions quantitatives en attendant que celles-ci soient levées³³.

68. Après un échange de vues, la Commission des articles manufacturés est convenue, dans sa décision 1 (IV), de constituer de nouveau, à sa cinquième session, un comité de session sur la question des obstacles non tarifaires. Elle a décidé, en outre, « ... que les pays développés devaient, conformément aux accords antérieurs

intervenues à la CNUCED (recommandation figurant à l'annexe A.III.4 de l'Acte final de la première session de la Conférence), s'efforcer de ne pas relever les restrictions quantitatives existantes et autres obstacles non tarifaires aux exportations des pays en voie de développement et ne pas établir de nouvelles restrictions quantitatives ou d'autres obstacles non tarifaires, ni prendre de mesures de caractère discriminatoire, si cela risquait d'avoir pour effet de rendre plus difficile l'accès à leur marché des articles manufacturés et semi-finis dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement »³⁴.

69. Dans la même décision, la Commission a demandé au secrétariat de la CNUCED, si cela était nécessaire eu égard à ses travaux sur l'identification des obstacles non tarifaires, « d'aider les pays en voie de développement à identifier les obstacles non tarifaires qui les intéressent, surtout s'il s'agit de pays pouvant avoir des difficultés particulières à identifier ces obstacles, comme les pays en voie de développement les moins avancés »³⁵.

70. A la cinquième session de la Commission des articles manufacturés, les responsabilités particulières incombant à la CNUCED dans le domaine des obstacles non tarifaires ont été réaffirmées et, dans sa décision 1 (V), la Commission a demandé au secrétariat de la CNUCED de poursuivre ses travaux sur les obstacles non tarifaires³⁶. La Commission n'est pas, cependant, parvenue à un accord sur un projet de résolution soumis par les pays en voie de développement³⁷ tendant à ce que le Conseil crée un groupe intergouvernemental spécial chargé de procéder à des consultations et à des négociations au sujet des obstacles non tarifaires opposés aux exportations actuelles et potentielles de produits présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement. Elle a renvoyé le projet de résolution, ainsi qu'un autre projet présenté par les pays développés à économie de marché, devant le Conseil du commerce et du développement. A sa onzième session, le Conseil, sans parvenir à aucune décision sur le fond de ces deux projets de résolution, a exprimé l'espoir que des efforts seraient faits pour aboutir, à la troisième session de la Conférence, à des décisions acceptables sur les questions faisant l'objet de ces textes³⁸.

³² Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément n° 2 (TD/B/199/Rev.1)*, par. 23.

³³ Voir « Analyse des restrictions quantitatives et autres actuellement imposées par certains pays développés à l'importation de produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement: première partie » (TD/B/C.2/83 et Corr.1) par. 129.

³⁴ Voir le rapport de la Commission sur sa cinquième session [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352)*, annexe I]. Le point de vue des pays socialistes d'Europe orientale sur l'adoption des décisions 1 (IV) et 1 (V) est reproduit dans le compte rendu analytique de la 62^e séance de la Commission des articles manufacturés (TD/B/C.2/SR.62) et dans l'annexe III, section B du rapport précité.

³⁵ Le texte du projet de résolution sur la libéralisation des obstacles non tarifaires présenté par les pays en voie de développement et celui du projet de résolution sur un programme des futurs travaux de la CNUCED dans ce domaine présenté par les pays développés à économie de marché figurent dans l'annexe II au rapport de la Commission cité dans la note ci-dessus.

³⁶ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15 (A/8415/Rev.1)*, troisième partie, par. 232.

B. — GATT

71. Après la création de son comité du commerce des produits industriels en 1967, le GATT a constitué au début de 1970, sous les auspices de ce comité, cinq groupes de travail sur les obstacles non tarifaires, dont les rapports ont été examinés par le Comité en février 1971. Sur la base des recommandations de ce comité, le Conseil de représentants, et, après lui, les Parties contractantes, à leur vingt-sixième session, ont conclu que les travaux du GATT sur les obstacles non tarifaires devraient entrer dans une phase plus sélective et tendre vers la recherche de solutions qui pourraient être adoptées *ad referendum*. Les sujets dont on a considéré qu'ils convenaient le mieux pour commencer étaient les normes et leur application, les problèmes posés par les systèmes actuels de détermination de la valeur en douane, et les limitations spécifiques des importations et exportations, les travaux devant à cet égard porter tout d'abord sur le fonctionnement des systèmes de licences ³⁹.

72. Parallèlement, le GATT a créé quatre groupes de travail sous les auspices du Comité de l'agriculture, pour s'occuper des problèmes posés par les produits agricoles. En se fondant sur les travaux de ces groupes, le Comité a réuni un ensemble varié de suggestions ou de propositions concernant la manière de s'attaquer aux grands problèmes. Il a noté, toutefois, que « de toute la série de solutions possibles qui avaient été suggérées, aucune ne bénéficiait, pour l'instant, d'un appui assez large pour pouvoir être considérée comme acceptable par tous les intéressés ⁴⁰ ».

73. Un autre organe du GATT, le Groupe des restrictions résiduelles, organe subsidiaire du Comité du commerce et du développement, a examiné les possibilités d'éliminer des restrictions frappant 21 produits ou groupes de produits. Les articles manufacturés ou semi-finis étudiés comprennent le cuir et les produits du cuir, les chaussures de cuir, les cigares et les cigarillos, la farine de poisson, les tapis en fibres de coco, certains fruits en conserve et jus de fruits, le vin, les mélasses, l'alcool éthylique, le son, le menthol et les filés, tissus et vêtements en fibres autres que de coton ⁴¹.

74. A une réunion du conseil du GATT en janvier 1970, il a été créé un Groupe commun de travail sur les restrictions à l'importation, ayant pour mission spéciale d'entreprendre des consultations concernant les restrictions quantitatives aux importations encore en vigueur, en ce qui concerne à la fois les produits agricoles et les articles manufacturés. Ce groupe s'est réuni deux fois, en avril et décembre 1970, et a établi un inventaire de tous les obstacles non tarifaires encore imposés par des pays membres du GATT, inventaire qui est régulièrement mis à jour. Le Groupe doit désormais avoir un rôle de supervision et se réunir tous les deux ans afin de faire le point des progrès réalisés vers une libéralisation des restrictions aux importations encore en vigueur, surtout en ce qui concerne les produits industriels.

75. A la réunion que le Comité du commerce et du développement du GATT a tenue en janvier 1971, les pays en voie de développement ont souligné que de sérieux efforts s'imposaient pour entreprendre une action positive concernant au moins certains des problèmes les plus urgents que le GATT avait déjà identifiés. Ils ont fait valoir qu'en ce qui concerne en particulier l'élimination ou la réduction des obstacles non tarifaires frappant leurs produits, des mesures pourraient être appliquées sans attendre les résultats d'une négociation générale. On a fait observer qu'il existait, en ce qui concerne les problèmes tarifaires et non tarifaires, de nombreuses difficultés dont la solution exigerait des mesures d'ordre général plutôt que d'ordre particulier. Cependant, les représentants des pays développés ont estimé que si l'on pouvait déterminer des secteurs où des problèmes propres aux pays en voie de développement pourraient être résolus par des mesures distinctes prises en priorité, les solutions possibles devraient être étudiées avec attention et de manière systématique ⁴².

76. Le Comité du commerce et du développement du GATT a décidé de créer un « Groupe des Trois » composé du Président des Parties contractantes, du Président du Conseil et du Président du Comité du commerce et du développement. Le Groupe a été chargé de présenter des propositions concernant l'action concrète à entreprendre éventuellement pour traiter les problèmes commerciaux des pays en voie de développement, eu égard aux engagements souscrits dans le cadre du GATT, aux conclusions des Parties contractantes applicables en la matière et aux discussions ayant eu lieu à ce sujet au sein des comités et organes du GATT.

77. Le Groupe des Trois a publié fin avril 1971 un rapport préliminaire. A la onzième session du Conseil du commerce et du développement, les représentants de quelques pays développés à économie de marché ont attiré l'attention sur ce rapport, lequel contenait à leur avis des suggestions qui pourraient être intéressantes pour les travaux de la CNUCED ⁴³.

78. Le Groupe des Trois a présenté son rapport définitif au Comité du commerce et du développement et aux Parties contractantes en novembre 1971. Il a déploré qu'après une deuxième série de consultations, les réactions à ses très modestes recommandations soient encore extrêmement rares et que, sur les seize pays développés auxquels les recommandations avaient été adressées, deux, dont la nation commerçante la plus importante du monde, aient pris des mesures rétrogrades.

79. Tout en prenant note des progrès réalisés jusqu'ici dans la libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires, le Groupe a attiré l'attention sur la subsistance de plusieurs « éléments négatifs », faisant notamment observer que :

a) Des restrictions étaient toujours appliquées dans le secteur des textiles et avaient tendance à s'étendre. Il n'y avait aucun espoir de réaliser un progrès quelconque sans un effort très résolu sur le plan multilatéral.

³⁹ TD/B/C.2/108, par. 9.

⁴⁰ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2* (TD/B/352), par. 96.

⁴¹ TD/B/C.2/108, par. 15.

⁴² *Ibid.*, paragraphe 16.

⁴³ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15* (A/8415/Rev.1), troisième partie, par. 203.

b) Des restrictions et des politiques agricoles entravant l'accès des produits des régions tempérées aux marchés des produits développés subsistaient et il n'y avait aucune perspective de progrès, à moins que ne soit accompli un effort très résolu sur le plan multilatéral.

c) La plus importante des nations commerçantes et un autre pays développé avaient institué des surtaxes à l'importation sans en exempter les importations en provenance des pays en voie de développement.

d) Deux pays développés parmi les plus puissants du point de vue économique maintenaient en 1971 des restrictions qui comportaient l'application à de nombreux pays en voie de développement d'un traitement moins favorable que celui accordé aux pays hautement développés ⁴⁴.

80. D'autres réunions des groupes de travail du GATT sur la détermination de la valeur en douane, les normes industrielles et les licences d'importation doivent avoir lieu. Le Groupe de travail des licences d'importation en est encore au stade préparatoire de ses travaux.

81. La possibilité d'ajouter de nouveaux sujets au programme de travail du GATT sur la question des obstacles non tarifaires a été examinée au Comité du commerce des produits industriels au cours de l'été 1971. Parmi les nouveaux sujets possibles, on a notamment mentionné les subventions à l'exportation et les normes d'étiquetage.

82. En novembre 1971, le Comité du commerce des produits industriels a examiné la question des travaux futurs dans le domaine des obstacles non tarifaires. Il a souhaité qu'une entente puisse se faire à la vingt-septième session des Parties contractantes sur les nouveaux sujets à étudier.

83. A leur vingt-septième session (novembre 1971), les Parties contractantes du GATT ont décidé que le Groupe des Trois devrait poursuivre ses travaux afin de donner une suite concrète aux conclusions de son rapport. On a demandé au Groupe d'examiner, avec les Parties contractantes intéressées, les possibilités de résoudre les problèmes posés par la mise en application de ses recommandations et de suivre les progrès réalisés dans leur application, étant entendu qu'il est libre de formuler toute recommandation ou suggestion visant à faciliter la mise en application de la partie IV de l'Accord général. En ce qui concerne les travaux futurs du Comité du commerce des produits industriels, il a été décidé d'un commun accord que l'accent devait surtout être mis sur les travaux en cours relatifs aux normes industrielles et aux licences. De l'avis général, des travaux devraient être entrepris sur la question des subventions à l'exportation couvertes par le paragraphe 4 de l'article XVI de l'Accord général, ainsi que sur la documentation concernant les importations, les formalités consulaires et les problèmes d'emballage et d'étiquetage. Le secrétariat du GATT réunirait à l'intention des différents pays en voie de développement, des renseignements concernant les divers obstacles tarifaires et non tarifaires frappant leurs exportations, en indiquant le volume des échanges en jeu.

C. — Autres organisations internationales

84. D'autres organismes internationaux, tels que l'OCDE, la CCI, l'ISO et, pour ce qui est de la documentation et des méthodes, les commissions économiques régionales de l'ONU, en coopération avec la CNUCED, se sont efforcés de libéraliser et de supprimer progressivement les obstacles non tarifaires sur le plan multilatéral.

85. L'OCDE s'est occupée de certains aspects des obstacles non tarifaires, tels que les achats gouvernementaux, les licences d'importation et les restrictions quantitatives. Le Comité des échanges de l'OCDE a procédé à une enquête sur les réglementations, procédures et pratiques en matière d'achats gouvernementaux, qui porte sur tous les achats de fournitures effectués par les administrations centrales pour leur propre usage ⁴⁵. Il a également élaboré des recommandations en vue d'adopter une procédure uniforme d'application des systèmes de licences et de contingents en vue d'harmoniser et de simplifier les règlements dans ce domaine.

86. Le Comité mixte des obstacles non tarifaires au commerce de la CCI a présenté au Congrès de la Chambre de commerce internationale, en 1969, une étude des obstacles non tarifaires et une série de recommandations portant sur les restrictions quantitatives, les licences d'importation et d'exportation, les achats gouvernementaux, les monopoles et le commerce d'Etat, les subventions, les droits antidumping et les droits compensateurs, la nomenclature et l'évaluation douanières et les normes et règles techniques obligatoires ⁴⁶. Au XXIII^e Congrès de la Chambre de commerce internationale, qui s'est tenu à Vienne en 1971, la Commission de l'expansion du commerce international, organe de la Chambre de commerce internationale, a présenté un programme de libéralisation du commerce international qui contient des suggestions en vue de l'élimination des obstacles non tarifaires ⁴⁷.

87. Pendant les dix dernières années, la Commission économique pour l'Europe (CEE) s'est occupée activement de la simplification des documents commerciaux; ses travaux ont été étendus à d'autres régions par l'intermédiaire des autres commissions économiques et, depuis 1970, de services consultatifs sur les documents commerciaux créés dans le cadre d'un projet du PNUD confié à la CNUCED. Ce projet vise à réduire, simplifier et normaliser les formalités, les procédures et les documents dans toutes les activités liées au commerce international. Il a suscité un vif intérêt parmi les pays en voie de développement comme parmi les pays développés. La CEE assurera la coordination des travaux de mise au point technique par l'intermédiaire d'un groupe de travail spécial sur la facilitation des procédures du commerce international, alors que la CNUCED, en collaboration

⁴⁴ OCDE, *Les achats gouvernementaux — Europe, Amérique du Nord, Japon: réglementations et procédures*, Paris, 1966.

⁴⁶ *Obstacles non tarifaires au commerce*, rapport de la CCI établi par le Comité mixte des obstacles non tarifaires au commerce, Paris, mai 1969.

⁴⁷ XXIII^e Congrès de la Chambre de commerce internationale, *Programme de libéralisation du commerce international: déclaration et rapport*, Vienne 1971.

⁴⁴ Voir document L/3610 du GATT du 3 novembre 1971, sect. IV, par. 58 à 60.

avec les autres commissions économiques régionales, continuera de fournir des services consultatifs aux pays en voie de développement.

D. — Progrès des mesures de libéralisation au niveau national et dans le cadre des groupements économiques depuis la deuxième session de la Conférence

88. Comme on a pu le voir dans les chapitres précédents, les efforts récemment entrepris au niveau international n'ont pas encore abouti à des mesures concrètes permettant d'obtenir un assouplissement marqué des obstacles non tarifaires ou leur suppression. Cependant, au niveau national et dans le cadre des groupements économiques de pays, la libéralisation des obstacles non tarifaires s'est poursuivie et nombre de restrictions quantitatives et d'autres mesures restrictives imposées à des produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement ont été supprimées depuis la deuxième session de la Conférence. Toutefois, cette tendance à la libéralisation n'a pas été sans s'accompagner de reculs dont certains, semble-t-il, ont une portée beaucoup plus grande que les mesures de libéralisation adoptées.

1. COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

89. Toutes les restrictions quantitatives imposées au commerce à l'intérieur de la Communauté ont été pratiquement éliminées et cette libéralisation s'est traduite par une rapide expansion des échanges intracommunautaires qui ont atteint en 1970 un niveau six fois et demi plus élevé environ qu'en 1958, première année de fonctionnement du Marché commun⁴⁸. Les importations de certains produits en provenance de pays tiers ont également fait l'objet de mesures de libéralisation qui sont exposées dans les paragraphes suivants.

90. Comme suite à des modifications des politiques d'importation en Belgique-Luxembourg et aux Pays-Bas, les restrictions sur les importations de pénicilline, de ses sels et des composés et médicaments contenant de la pénicilline ont été assouplies.

91. La République fédérale d'Allemagne a augmenté d'un tiers les contingents d'importation pour les produits industriels et a abaissé la taxe sur la valeur ajoutée. En outre, elle a libéralisé ses importations de saucisses et de produits analogues, ainsi que celles de la plupart des jus de fruits.

92. La France a rayé de sa liste négative plusieurs produits, tels que les oignons, l'inuline, le saindoux utilisé à des fins industrielles, les sucres, sirops et mélasses aromatisés, l'acide glutamique, les montres de poche et les horloges. Elle a aussi levé ses restrictions sur les importations de graisses et huiles hydrogénées, de margarines et produits analogues et libéralisé les importa-

tions de tissus de soie et de certains sous-vêtements. Les importations de certains produits à base de céréales, de pain et de biscuiterie fine, de certains articles et tissus en coton, de certains aciers spéciaux et de certaines pièces d'optique ont également été libéralisées.

93. L'Italie a assoupli les restrictions aux importations pour certains produits, tels que les mélasses, le sulfure sublimé, l'acide citrique, et elle envisage d'autres mesures de libéralisation.

94. En juillet 1969, la Communauté a adopté, dans le cadre de sa politique commerciale commune, des procédures relatives aux restrictions quantitatives appliquées par les Etats membres aux importations en provenance de pays tiers. Des procédures communes d'application ont été mises au point et des modalités particulières ont été fixées pour certains produits provenant de pays tiers dont l'importation n'est pas sujette à restrictions quantitatives. Une liste commune des mesures de libéralisation des importations applicables par tous les pays membres a été établie; elle comprend les deux tiers des articles énumérés dans le tarif douanier commun de la Communauté⁴⁹.

2. AELE

95. A quelques rares exceptions près, les restrictions quantitatives imposées aux produits industriels ont été supprimées dans le commerce entre les membres initiaux de l'AELE. L'Islande, qui a adhéré à l'Association le 1^{er} mars 1970, constitue un cas particulier. Depuis son adhésion, elle a levé les restrictions quantitatives imposées à certains produits et continuera d'éliminer progressivement, dans les conditions prévues par la Convention de Stockholm⁵⁰, les autres mesures restrictives (sauf quelques exceptions) avant la fin de 1974⁵¹. En général, ces mesures de libéralisation ont été ou seront étendues aux pays tiers, sauf pour les cotonnades qui constituent une exception majeure. Comme pour la Communauté, ces mesures de libéralisation ont eu pour effet de tripler le volume des échanges entre les pays de l'AELE, à un taux annuel moyen de 11 %, pendant la décennie 1959-1969.

96. L'Autriche a adopté de nouvelles lois prévoyant la libéralisation des restrictions aux importations, notamment pour les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement tels que les épices préparées ou semi-préparées et la plupart des

⁴⁸ Commission des communautés européennes, *Quatrième rapport général sur l'activité des Communautés*, 1970, Bruxelles-Luxembourg, février 1971, par. 311.

⁴⁹ La liste porte sur les produits pour lesquels les politiques commerciales n'ont pas encore été harmonisées, par exemple, ceux pour lesquels certains pays appliquent des restrictions quantitatives aux importations en provenance de pays tiers, alors que d'autres ont libéralisé leurs importations. Les pays membres intéressés peuvent, en vertu de l'article 115 du Traité de Rome (Traité instituant la Communauté économique européenne: voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 298, 1958, n° 4300) interdire l'entrée des importations provenant des pays tiers et passant par d'autres pays membres, même si les formalités nécessaires ont été accomplies dans les pays membres qui ont libéralisé ces importations.

⁵⁰ Convention instituant l'Association européenne de libre-échange signée à Stockholm le 4 janvier 1960 (Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 370, 1960, n° 5266, p. 203).

⁵¹ *Dixième rapport annuel de l'Association européenne de libre-échange*, 1969-1970, Genève, septembre 1970.

jus de fruit. Elle a également supprimé les restrictions quantitatives portant sur le chocolat et les autres préparations alimentaires à base de cacao. En outre, ce pays n'applique plus de discrimination dans le traitement des divers pays en voie de développement et les mesures de libéralisation ont été en fait étendues à tous les pays en voie de développement, puisqu'ils sont tous compris dans la liste des pays auxquels s'appliquent les mesures de libéralisation.

97. Au Danemark, outre les mesures de libéralisation prévues pour certains produits agricoles, les restrictions quantitatives ont été levées pour les préparations à base de légumes et les jus de fruit, le vin et le vermouth. La Finlande a libéralisé l'importation de presque tous les produits non agricoles et a augmenté ses contingents globaux pour les autres produits. La Suède a supprimé, à partir du 1^{er} janvier 1972, la taxe spéciale sur les fourrures, et les droits de vente sur les tapis, les perles et les pierres précieuses doivent être abolis à partir du 1^{er} juillet 1972.

98. La Suisse a libéralisé ses importations de cotonnades tissées à la main. Le Royaume-Uni a libéralisé ses importations de produits en jute et a remplacé, à compter du 1^{er} janvier 1972, les restrictions quantitatives imposées aux textiles de coton par l'imposition de droits.

3. MESURES DE LIBÉRALISATION DANS LES AUTRES PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ

99. Conformément à sa nouvelle politique en matière de restrictions quantitatives, le Japon a libéralisé l'importation d'un certain nombre de produits, notamment les suivants: vermouths et autres vins obtenus à partir de raisins frais, eau de vie, liqueurs, tissus en laine de mouton ou d'agneau, certaines machines à coudre, véhicules à moteur, certains articles de confiserie, chocolats et autres préparations alimentaires à base de cacao, certaines catégories de farines et semoules de racines et tubercules, etc., et certains produits pharmaceutiques. Selon cette nouvelle politique, les mesures de libéralisation s'appliqueraient à la fin de 1971 à la moitié des produits dont les importations sont encore soumises à un contingentement, ce qui ramènerait le nombre des restrictions au tiers de ce qu'elles étaient en 1969. Le Gouvernement japonais a approuvé un plan visant à libéraliser les importations de 20 nouveaux articles à compter du 1^{er} octobre 1971, notamment les mélasses, les autres articles de confiserie, les turbines à vapeur, les tableaux électroniques, téléphoniques et télégraphiques et les calculatrices électroniques. Le Japon envisage en outre de libéraliser, pour la fin de mars 1972, les importations de soufre, d'huile lourde et de gas-oil, d'aéronefs de type léger, de radars destinés aux appareils de navigation aérienne et d'appareils de télécommande pour les communications par radio. En outre, à partir de cette date, aucune restriction ne sera imposée aux importations de textiles de coton.

100. En Nouvelle-Zélande, la valeur des importations libéralisées s'est élevée à plus de 50% de celle des importations totales.

E. — Introduction de nouvelles restrictions aux importations

1. COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE, FRANCE ET ROYAUME-UNI

101. Depuis la deuxième session de la Conférence, certains pays développés à économie de marché ont adopté de nouveaux obstacles non tarifaires, qui sont en partie temporaires et sont généralement imposés pour des raisons de balance des paiements. En outre, en juillet 1968, une organisation commune du marché du sucre est entrée en vigueur dans la Communauté, selon laquelle les restrictions quantitatives appliquées à plusieurs produits faisant l'objet d'une politique agricole commune étaient remplacées par des prélèvements variables. Les importations de préparations de fruits et de légumes additionnées de sucre ont été frappées d'un droit correspondant à la différence entre le prix du sucre sur les marchés mondiaux et sur le marché intérieur. La presque totalité des principaux produits agricoles et des produits qui en sont dérivés font actuellement l'objet d'une politique agricole commune. En août 1971, la Communauté a pris des mesures temporaires d'urgence pour les concentrés de tomate, mais celles-ci ne sont pas applicables aux pays exportateurs qui se sont engagés à observer le prix minimal de la Communauté.

102. La France a pris des mesures d'urgence en juillet 1968 sous forme de plafonds imposés aux importations de certains produits industriels de toutes provenances, y compris certains textiles intéressant les pays en voie de développement. Ces mesures ont été annulées par la suite, conformément au calendrier initial, et le processus de libéralisation a été mené à son terme au début de 1969.

103. En novembre 1968, le Royaume-Uni a exigé des dépôts préalables équivalant à 50% de la valeur des importations sur des produits qui représentaient environ 40% des importations totales, à l'exception des produits alimentaires de base, des aliments comestibles, des combustibles et de certaines catégories de marchandises importées principalement des pays en voie de développement. Le taux du dépôt a été réduit en 1969 et supprimé vers la fin de 1970.

2. SURTAXE TEMPORAIRE DE 10% IMPOSÉE AUX IMPORTATIONS PAR LES ÉTATS-UNIS

104. En août 1971, les États-Unis, en raison de leurs difficultés de balance des paiements et pour d'autres motifs, ont imposé une surtaxe temporaire de 10% sur toutes les importations passibles de droits de douane qui ne sont pas soumises à des restrictions quantitatives ou qui ne font pas l'objet de concessions commerciales de la part des États-Unis⁵². Cette surtaxe a été levée le 20 décembre 1971, comme suite à des négociations entre

⁵² On peut considérer qu'une surtaxe à l'importation est un obstacle non tarifaire, puisqu'elle constitue une mesure de politique commerciale autre que l'établissement d'un régime tarifaire, qui dépend directement des pouvoirs publics et tend à restreindre les importations en relevant le prix de revient pour les importateurs, ce qui devrait entraîner une diminution de la consommation des articles soumis à cette surtaxe.

certaines pays développés à économie de marché concernant le réaligement des taux de change. En octobre 1971, il a été annoncé que les Etats-Unis étaient disposés à supprimer la surtaxe à l'importation, sur une base non discriminatoire, pour les fibres naturelles et les textiles et vêtements de laine, compte tenu des nouveaux accords conclus avec certains pays sur les contingents volontaires, par exemple avec le Japon, la République de Corée et Hong-kong. De même, ils envisageaient de supprimer la surtaxe sur certains produits en acier exportés par le Japon et les pays de la Communauté et sur les chaussures exportées par l'Italie et l'Espagne, si ces pays acceptaient de restreindre leurs exportations ⁵³.

105. Faute de disposer d'informations détaillées sur les produits figurant sur la liste du tarif douanier des Etats-Unis et soumis à la surtaxe, il n'est pas possible d'évaluer avec précision les incidences que la surtaxe aurait pu avoir sur les exportations des pays en voie de développement si elle avait continué d'être appliquée. Cependant, selon les données commerciales officielles des Etats-Unis pour 1970, on peut supposer que pendant cette année, la valeur des importations soumises à la surtaxe se serait élevée à 3 milliards de dollars, soit environ 29% du total des importations en provenance des pays en voie de développement auxquelles s'applique le traitement de la nation la plus favorisée, total qui s'élève à 10,4 milliards de dollars. En partant de plusieurs hypothèses, et compte tenu de l'élasticité des importations connue pour 14 groupes de produits, le secrétariat de la CNUCED a estimé que la réduction des exportations provenant des pays en voie de développement aurait pu atteindre un montant annuel de 500 millions de dollars pendant la durée d'application de la surtaxe, ce qui équivaut à 5% de leurs exportations totales à destination des Etats-Unis. Cette estimation ne tient pas compte des répercussions indirectes qu'un fléchissement du commerce mondial provoqué par la surtaxe pourrait avoir sur les exportations des pays en voie de développement ni des incidences d'un ralentissement éventuel de l'activité économique en Europe occidentale et au Japon faisant suite à un redressement très prononcé de la balance des paiements des Etats-Unis ⁵⁴.

106. La conséquence la plus grave qu'aurait pu avoir la surtaxe est peut-être qu'elle aurait pu freiner la crois-

sance commerciale des pays en voie de développement et la diversification de leurs exportations, aspects qui sont généralement considérés comme essentiels pour que ces pays atteignent les objectifs de la Deuxième décennie des Nations Unies pour le développement.

107. Selon les conclusions du Groupe de travail créé par le GATT pour examiner les conséquences générales de la surtaxe, celle-ci a nui gravement aux intérêts des pays en voie de développement, bien qu'une exemption ait été prévue pour de nombreuses matières premières et produits primaires exportés normalement par ces pays.

108. A la onzième session du Conseil du commerce et du développement, les représentants des pays en voie de développement ont déclaré qu'en règle générale les difficultés de balance des paiements entre pays développés ne devaient pas servir de prétexte pour imposer des restrictions au commerce des pays en voie de développement ou retarder l'adoption de mesures de libéralisation des échanges par les pays développés ⁵⁵.

3. SURTAXE TEMPORAIRE DE 10% IMPOSÉE PAR LE DANEMARK AUX IMPORTATIONS

109. En octobre 1971, le Gouvernement danois, invoquant également des difficultés de balance des paiements, a imposé une surtaxe sur les importations qui sera progressivement réduite jusqu'en mars 1973; initialement fixée à 10%, elle doit être réduite à 7% en juin 1972 et à 4% en novembre 1972. Les matières premières, les produits alimentaires, les articles médicaux et d'autres articles qui sont exemptés de cette surtaxe représentant ensemble 50% des importations totales du Danemark. Comme pour la surtaxe des Etats-Unis, il est difficile d'évaluer les répercussions qu'aura cette mesure sur le commerce des pays en voie de développement sans disposer d'informations plus détaillées sur les produits ou les articles exemptés.

110. En annonçant son intention d'appliquer le 1^{er} janvier 1972 le schéma de préférences établi dans le cadre du système généralisé, le Gouvernement danois a indiqué qu'il exempterait de la surtaxe les produits provenant de pays bénéficiant de préférences.

⁵³ Le Japon a récemment conclu avec les Etats-Unis un nouvel accord d'une durée de trois ans prévoyant que la croissance annuelle des exportations de certains types de produits en acier serait limitée à 2,5%. Cet accord comprend des contingents spéciaux pour les aciers inoxydables, les aciers à outil et les autres alliages (voir *International Herald Tribune* du 19 janvier 1972).

⁵⁴ Toutefois, il est tenu compte de l'effet de l'accroissement de l'activité économique aux Etats-Unis qui est censé résulter de l'ensemble des mesures adoptées, mais non de l'incidence de toute autre mesure qui aurait pu être prise en l'occurrence. Les plus

importantes des hypothèses retenues sont les suivantes: a) aucune partie de la surtaxe n'est absorbée par les exportateurs; b) la parité des monnaies des pays en cause avec le dollar des Etats-Unis sera maintenue; c) toutes les marchandises sont assujetties à la totalité de la surtaxe. Cette dernière hypothèse est manifestement fautive, mais on ne disposait d'aucune méthode qui permette de tenir compte des exceptions. Voir « La situation monétaire internationale: ses incidences sur le commerce mondial et le développement; rapport préliminaire du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.3/98 et Corr.3), par. 54 et 55.

⁵⁵ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15 (A/8415/Rev.1)*, troisième partie, annexe II, par. 9.

CHAPITRE IV

Approches possibles d'un programme de libéralisation

111. Etant donné le caractère limité des progrès dont on vient de faire état, il devient encore plus important d'établir un programme cohérent de libéralisation des obstacles non tarifaires. Dans le rapport établi par le secrétariat de la CNUCED pour la deuxième session de la Conférence intitulé « Programme de suppression des obstacles non tarifaires à l'importation, dans les pays développés, des produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement »⁵⁶, on examinait les diverses méthodes d'approche possibles en ce qui concerne la réduction et la suppression des restrictions quantitatives et connexes. Il semble que l'approche multilatérale, fondée sur un examen produit par produit ou groupe de produits par groupe de produits, ait plus de chances d'aboutir à une libéralisation appréciable que les autres méthodes. Pour qu'un programme de libéralisation soit efficace, il est essentiel qu'il soit arrêté et exécuté dans une instance multilatérale, avec la participation des pays développés comme des pays en voie de développement.

112. En présentant les principaux éléments d'un programme possible dans ce domaine, conformément aux paragraphes 33 à 35 de la Stratégie internationale du développement, le secrétariat de la CNUCED a tenu compte des discussions qui ont eu lieu et des propositions qui ont été faites dans les divers organes de la CNUCED depuis la deuxième session de la Conférence ainsi que de la documentation dont dispose le GATT sur ces questions. Bon nombre des idées et des propositions formulées dans le présent document figuraient déjà dans des études et rapports antérieurs du secrétariat de la CNUCED ou reprennent des vues exprimées au cours des discussions qui ont eu lieu dans les organes de la CNUCED. Mais un petit nombre seulement de ces propositions a fait l'objet d'un examen en profondeur ou donné lieu à des décisions concrètes. Le présent document rassemble donc, sous une forme cohérente aux fins d'examen par la Conférence, les principaux éléments d'un programme de libéralisation.

A. — Le *statu quo*

113. Le principe du *statu quo* en ce qui concerne la création d'obstacles nouveaux et le renforcement d'obstacles existants a été approuvé dans la recommandation figurant à l'annexe A.III.4 de l'Acte final de la première session de la Conférence; il a été réaffirmé dans la décision I (IV) de la Commission des articles manufacturés et aux paragraphes 33 et 34 de la Stratégie internationale du développement. Il est essentiel que le *statu quo* soit

rigoureusement et intégralement observé et que soit institué, dans le cadre de la CNUCED, un mécanisme de consultations approprié, en vue de définir certains critères en vertu desquels des dérogations au *statu quo* pourraient être autorisées et de veiller à ce que ces dérogations n'aient qu'un caractère provisoire et à ce que les restrictions nouvelles soient supprimées aussi rapidement que possible. La stricte observation du *statu quo* est encore plus importante aujourd'hui, eu égard au système généralisé de préférences, et du fait que l'imposition de restrictions quantitatives pourrait réduire à néant les avantages résultant de ce système pour les pays en voie de développement.

114. En ce qui concerne les dérogations au *statu quo* pouvant être autorisées dans les situations d'urgence, les critères ci-après méritent de retenir l'attention:

1) Toute dérogation au *statu quo* devrait s'expliquer par des circonstances impérieuses et exceptionnelles et devrait être de courte durée. Toute disposition devrait être prise pour supprimer la restriction aussi rapidement que possible.

2) L'exception devrait se justifier par le préjudice éventuellement subi par l'industrie nationale, plutôt que par l'ampleur présumée de ce préjudice.

3) Dans l'appréciation du préjudice causé à une industrie nationale, le gouvernement d'un pays développé ne devrait pas établir des distinctions artificielles entre les produits de telle sorte que la protection offerte soit sans rapport avec la structure de l'industrie intéressée.

4) La restriction ne devrait pas avoir pour effet d'abaisser les importations en provenance des pays en voie de développement au-dessous du niveau atteint avant son introduction. En fait, dans la mesure du possible, la décision prise devrait permettre, pour l'avenir, une certaine croissance des importations.

5) Le soutien apporté aux industries nationales du pays développé ne devrait pas avoir un caractère permanent, tout en laissant aux entreprises et aux travailleurs concernés un délai raisonnable pour opérer les transferts de ressources nécessaires, des branches de production non compétitives ou non rentables à celles qui sont comparativement plus avantageuses⁵⁷.

6) Il doit être avéré que les difficultés des producteurs nationaux sont dues à des importations excessives en provenance des pays en voie de développement et non à d'autres facteurs sans rapport avec les importations, telles que l'utilisation de techniques dépassées ou la rigidité des mécanismes de commercialisation et de concurrence⁵⁸.

⁵⁷ Voir à cet égard le rapport du secrétariat de la CNUCED sur les mesures d'aide aux aménagements de structure (TD/121).

⁵⁸ Lorsque les difficultés ont une origine autre que l'excès des importations en provenance des pays en voie de développement, il ne faut évidemment pas écarter l'application de mesures d'aide aux aménagements de structure.

⁵⁶ TD/20/Supp.1, *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. III, *Problèmes et politiques du commerce des articles manufacturés et articles semi-finis* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.16).

7) Dans la mesure du possible, des consultations préalables devraient avoir lieu avec les pays en voie de développement en cause. A défaut, des consultations avec les pays en voie de développement concernés devraient avoir lieu aussi rapidement que possible après l'établissement de la restriction.

8) On pourrait aussi prévoir la possibilité de consultations, selon que de besoin, dans le cadre des organes de la CNUCED qui s'occupent des obstacles non tarifaires.

115. Le principe du *statu quo* et les critères énoncés plus haut visent également les produits auxquels s'applique le système généralisé de préférences. A ce propos, le Comité spécial des préférences a adopté des dispositions en vue de l'application de clauses de sauvegarde. La communication préliminaire que les pays nordiques ont présentée au Comité spécial à la deuxième partie de sa quatrième session⁶⁰, contenait des suggestions précises concernant l'application de clauses de sauvegarde et d'un mécanisme de consultations. Ces suggestions portaient sur les dispositions suivantes. En cas de perturbations graves du marché, on peut continger les importations mais aucun contingentement ne devrait ramener les importations à un niveau inférieur à celui d'une période type antérieure à la perturbation du marché, compte dûment tenu de taux de croissance raisonnables qui se sont établis pendant que les mesures de contingentement sont en vigueur; des mesures de sauvegarde ne pourront être prises que contre les importations du ou des pays dont les importations perturbent ou risquent de perturber le marché; tout pays accordant des préférences qui aura agi unilatéralement fera connaître dès que possible les mesures prises à l'organe international qui aura été chargé de veiller à l'application du système de préférences et, s'il en est prié, ménagera des possibilités suffisantes de consultations aux pays en voie de développement pour lesquels les produits en cause présentent un intérêt important du point de vue commercial; tout pays développé qui aura appliqué des mesures de sauvegarde devrait les soumettre périodiquement à un examen critique en vue de les assouplir et de les supprimer aussi rapidement que possible.

116. Le *statu quo* vise non moins les mesures de limitation des exportations et les critères précédemment énumérés devraient également s'appliquer aux dérogations dans ce domaine. En outre, il serait utile de prévoir une procédure de notification afin d'assurer un contrôle approprié de ce type de restriction.

117. L'introduction, par les Etats-Unis, d'une surtaxe à l'importation a représenté une grave dérogation au *statu quo* sur l'application des mesures non tarifaires. Etant donné les effets néfastes de telles mesures sur le commerce d'exportations des pays en voie de développement et, conformément au principe du *statu quo*, il faudrait envisager d'exonérer à l'avenir de toute surtaxe de ce genre les importations en provenance de ces pays. On rappellera à cet égard que le Groupe des Trois du GATT a recommandé, dans son rapport final⁶¹, que,

si le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique avait l'intention de maintenir la surtaxe au-delà du 1^{er} janvier 1972, il prenne des mesures afin d'en exonérer les importations en provenance des pays en voie de développement⁶¹.

118. L'observation rigoureuse du *statu quo* exige des consultations entre les pays en cause⁶² non seulement sur les problèmes inhérents à l'application des mesures de dérogation au *statu quo* mais aussi sur: les modalités de leur mise en application; les effets prévus sur le commerce et l'économie des pays, en particulier des pays en voie de développement; les conditions à réunir en vue de leur suppression dans les plus brefs délais possibles. On devrait donc pouvoir mettre au point, dans le cadre de la CNUCED, des dispositions portant sur la nature des mesures de dérogation au *statu quo*, et définir les conditions dans lesquelles ces mesures seront supprimées.

B. — Mesures visant à réduire et éliminer les restrictions quantitatives et les obstacles non tarifaires connexes

1. SUPPRESSION DES ÉLÉMENTS DISCRIMINATOIRES DES RESTRICTIONS EXISTANTES

119. C'est surtout pour des raisons de caractère historique que les restrictions quantitatives et le système des licences appliqués par plusieurs pays développés à l'économie de marché comportent encore certains aspects discriminatoires. Ainsi, par exemple, il est des pays qui maintiennent des classifications discriminatoires en vertu desquelles de nombreux pays en voie de développement bénéficient d'un traitement moins favorable que d'autres pour les importations de certains produits. Il s'ensuit que les importations de certains produits en provenance de quelques pays en voie de développement bénéficient d'un traitement moins favorable que les importations correspondantes en provenance d'autres pays en voie de développement et de certains pays développés. De plus, lorsqu'ils fixent les contingents, plusieurs pays développés tiennent compte des opérations antérieures des importateurs, favorisant par là les fournisseurs traditionnels au détriment des nouveaux venus, dont ceux des pays en voie de développement. Comme première mesure vers la libéralisation des restrictions quantitatives, on pourrait envisager de supprimer, là où ils existent encore, les aspects discriminatoires des classifications par pays, qui portent atteinte aux intérêts des pays en voie de développement⁶³.

⁶¹ Les pays en voie de développement ont aussi insisté pour que tous les produits d'exportation qui les intéressent soient également exonérés de la surtaxe à l'importation instituée par le Danemark (voir plus haut, par. 109 et 110), et non pas uniquement les produits auxquels s'applique le schéma danois de préférences, dans le cadre du système généralisé de préférences.

⁶² Ces consultations ont été recommandées notamment par la Conférence à sa première session dans la recommandation figurant à l'annexe A.III.4 de l'Acte final de la Conférence.

⁶³ Les pays développés à économie de marché en cause sont les suivants: Autriche, Benelux, Danemark, Etats-Unis d'Amérique, Finlande, France, Italie, Norvège, République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni et Suède.

⁶⁰ TD/B/AC.5/24/Add.2, annexe 2, sect. 4.

⁶¹ Voir note 44 ci-dessus.

2. RESTRICTIONS QUANTITATIVES DANS LE CONTEXTE DU SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES

120. Si l'objectif poursuivi est en fin de compte d'éliminer les restrictions quantitatives frappant tous les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement, il faut cependant s'occuper d'abolir sans délai les restrictions qui frappent les produits visés par le système⁶⁴. Les préférences tarifaires applicables à ces produits auraient de ce fait plus de poids. Quant aux produits ou groupes de produits qui sont exclus des préférences en raison de leur caractère vulnérable, on voit mal les raisons qu'il y aurait de maintenir les restrictions quantitatives dont ils font l'objet, étant donné qu'ils bénéficient déjà d'une protection tarifaire. La nécessité de libéraliser ou de supprimer les restrictions quantitatives qui frappent ces produits est une nécessité urgente, comme il est indiqué plus bas.

3. APPLICATION PLUS LIBÉRALE DES RESTRICTIONS QUANTITATIVES ACTUELLEMENT EN VIGUEUR, Y COMPRIS LES LICENCES

121. Certaines pratiques liées à l'application du régime des licences peuvent parfois renforcer l'effet restrictif des restrictions elles-mêmes. Ainsi, par exemple, des licences peuvent être délivrées à des commerçants qui ne portent qu'un intérêt marginal aux importations — ou qui n'en portent aucun — comme elles peuvent aussi l'être à des fabricants nationaux de produits qui font concurrence aux importations. En effet, dans certains pays développés à économie de marché, les producteurs nationaux de produits analogues à ceux auxquels s'appliquent les restrictions peuvent bénéficier de licences et de contingents.

122. En attendant leur suppression totale, les restrictions à l'importation et le régime des licences pourraient être appliqués de façon plus libérale, grâce à des mesures qui assureraient une pleine utilisation des contingents. Les licences, qu'elles se rattachent ou non à un système de contingentement, devraient être délivrées de façon qu'il en résulte le minimum de frais et d'inconvénients pour les importateurs.

123. En ce qui concerne les produits contingentés ou soumis à des licences ou des permis d'importation, on pourrait envisager l'adoption de procédures uniformes⁶⁵ qui comprendraient notamment les mesures suivantes:

a) Tous les renseignements pertinents au sujet des contingentements et des formalités d'application du régime des licences ou des permis d'importation devraient être communiqués aux importateurs suffisamment à l'avance, par l'intermédiaire des publications officielles et des organes d'information.

b) Les autorités des pays importateurs devraient, lorsqu'ils fixent les contingents, prendre les mesures

nécessaires pour s'assurer que les licences seront délivrées et les importations effectuées pendant la période prescrite. La validité des licences doit porter sur une période permettant l'utilisation intégrale des contingents.

c) Les importateurs devraient disposer de délais raisonnables pour solliciter une licence.

d) Les demandes de licences ou de permis devraient être présentées sur un formulaire-type simple.

e) Les autorités chargées de délivrer les licences pourraient, pour l'attribution des contingents, solliciter l'avis d'autres services publics ou d'associations techniques et professionnelles, mais ne devraient pas, ce faisant, limiter leurs consultations aux associations commerciales de producteurs.

f) L'importateur devrait pouvoir disposer des devises nécessaires sur présentation de la licence ou du permis sans avoir à accomplir d'autres formalités.

g) Dans le cas de contingents bilatéraux, il devrait être possible de délivrer les licences dans le pays exportateur.

124. En ce qui concerne les produits qui ne sont pas visés par des restrictions quantitatives, mais pour lesquels des licences ou des permis d'importation sont nécessaires, on pourrait envisager d'adopter les mesures suivantes:

a) Les licences devraient être délivrées automatiquement et, sinon immédiatement, du moins dans un délai très bref après la présentation de la demande.

b) Les importateurs ne devraient pas avoir à fournir d'autres documents et devraient pouvoir disposer automatiquement des devises nécessaires.

125. Les pays développés qui ont recours à un régime de licences à des fins statistiques, de sécurité ou autres n'obéissant pas délibérément à des desseins protectionnistes, mais aboutissant néanmoins à gêner les importateurs, devraient pouvoir appliquer des mesures moins tracassières répondant aux mêmes objectifs. De plus, lorsque l'octroi des licences et l'établissement des contingents se fondent sur les opérations antérieures, il faudrait envisager d'admettre de nouveaux fournisseurs parmi les pays en voie de développement.

4. LIBÉRALISATION DU RÉGIME D'ATTRIBUTION DISCRÉTIONNAIRE DE LICENCES ET LIBÉRALISATION DES CONTINGENTS BILATÉRAUX

126. De toutes les limitations quantitatives frappant les importations, les licences discrétionnaires sont peut-être, de par leur nature, celles qui faussent le plus le mécanisme des échanges. Leurs effets restrictifs peuvent être plus graves que ceux des contingents fixes, en raison du plus grand élément d'incertitude qu'elles comportent. Il arrive fréquemment que la nature des restrictions à l'importation que visent les licences demeure indéterminée. Il peut même arriver que l'on ne sache pas s'il existe des contingents implicites ou explicites ou si les licences demandées sont accordées ou refusées sur une base purement discrétionnaire, pour suppléer à la production intérieure. Cette incertitude qui caractérise les

⁶⁴ En ce qui concerne les produits visés par le système généralisé de préférences et soumis à des restrictions quantitatives, voir plus haut, par. 43 et 44.

⁶⁵ A l'OCDE, des procédures uniformes pour l'importation de marchandises visées par des contingentements globaux, bilatéraux ou unilatéraux, ont été mises au point en 1962 dans le cadre des procédures uniformes relatives aux importations en général.

licences discrétionnaires rend toute planification commerciale à peu près impossible.

127. Les licences discrétionnaires sont employées par beaucoup de pays développés à économie de marché et affectent plus spécialement des produits tels que les aliments et boissons transformés, les carburants pour moteurs, les articles en aluminium, le matériel pour la construction, les tissus, les métaux précieux, le matériel électronique, les motocycles, certains produits chimiques et pharmaceutiques, les articles en verrerie et les articles manufacturés en caoutchouc.

128. Les pays en voie de développement sont, une fois encore, particulièrement affectés par les licences discrétionnaires et pâtissent de l'incertitude et des fluctuations qu'elles supposent quant au volume des importations autorisées et aux sources d'approvisionnement. Il est impossible d'escompter une croissance régulière des exportations pour les produits soumis aux licences discrétionnaires, et il est certain qu'un pays en voie de développement qui compterait sur des marchés où ce système est appliqué s'exposerait à des risques importants. Qui plus est, un pays en voie de développement ne fournissant qu'une proportion très minime des importations d'un pays développé peut voir ses produits soumis à un régime de licences discrétionnaires parce que l'on aura enregistré une augmentation rapide des importations similaires en provenance des pays développés grands fournisseurs. Dans un tel cas, en effet, les restrictions appliquées peuvent frapper toutes les importations, quelle que soit leur origine, et ne pas épargner le pays en voie de développement intéressé, bien qu'il ne soit en aucune façon responsable du gonflement des importations.

129. Le régime d'attribution discrétionnaire de licences pourrait être remplacé par des contingents globaux, sous réserve de dispositions appropriées pour favoriser la croissance des importations en provenance des pays en voie de développement. En attendant la suppression des contingents, des renseignements détaillés concernant les quantités maximales pour lesquelles les licences sont accordées pourraient être publiés, de façon à réduire l'incertitude.

130. Les contingents bilatéraux constituent eux aussi, en général, une pratique discriminatoire. Ils peuvent être utilisés au détriment d'un pays donné s'ils font exception à une libéralisation générale des importations ou à un régime d'importation relativement libéral. De plus, ces contingents étant généralement l'aboutissement d'une négociation et pouvant supposer une réciprocité, les pays en voie de développement qui ne peuvent pas offrir de concessions de contrepartie, sont placés dans une position désavantageuse. Lorsque les contingents bilatéraux s'appliquent à un grand nombre de pays, leur effet équivaut à celui d'un contingent global réparti de manière fixe entre les pays. Les contingents bilatéraux ayant tendance à barrer la route aux importations en provenance des pays en voie de développement, notamment celles provenant de sources d'approvisionnement nouvelles ou potentielles, et de limiter l'accès aux marchés aux fournisseurs anciens, on pourrait envisager de transformer les contingents bilatéraux en contingents globaux, en prévoyant des dispositions appropriées

pour les nouveaux fournisseurs des pays en voie de développement ⁶⁶.

5. SUPPRESSION DES CONTINGENTS QUI N'ONT PAS ÉTÉ ENTièrement UTILISÉS

131. Plusieurs pays développés à économie de marché publient dans leurs journaux officiels le volume de leurs contingents d'importation ⁶⁷, mais, pour d'autres, ces informations font défaut et il est de ce fait difficile de savoir avec précision jusqu'à quel point les contingents sont effectivement utilisés. Certains régimes de contingentement ou de licences prévoient que les allocations inemployées peuvent être ajoutées aux contingents pour la période suivante ⁶⁸ mais cela n'est pas toujours le cas. On pourrait envisager de supprimer les contingents qui n'ont pas été entièrement utilisés pendant une période déterminée. Quand cela ne peut se faire aisément, on pourrait adopter des mesures appropriées pour utiliser entièrement les contingents et reporter sur la période suivante les fractions non utilisées.

6. ELARGISSEMENT PROGRESSIF DES CONTINGENTS GLOBAUX

132. A titre transitoire, en attendant la suppression totale des contingents d'importation, on pourrait envisager d'élargir ceux-ci progressivement, soit de façon automatique, en fixant un pourcentage annuel d'accroissement, soit en dressant un calendrier assez souple en ce qui concerne l'élargissement annuel des contingents. L'élargissement des contingents pourrait être lié à l'expansion du marché et permettre une augmentation progressive de la part des pays en voie de développement dans le marché considéré ⁶⁹. On assurerait ainsi l'élimination progressive de la production intérieure non compétitive, en encourageant une réallocation des ressources dans des secteurs où les avantages comparatifs seraient supérieurs.

133. La méthode consistant à fixer des pourcentages d'accroissement annuel des contingents a été appliquée précédemment avec succès par les pays de la Communauté et de l'AELE pour les échanges entre pays membres. Cependant, étant donné les différences importantes qui existent entre les pays, la fixation sur un plan international plus étendu d'un pourcentage d'accroissement uniforme pourrait être plus difficile, et il faudrait peut-être,

⁶⁶ Les contingents globaux sont parfois administrés selon le principe « premier arrivé, premier servi », mais d'autres se fondent sur les résultats antérieurs et il s'ensuit que, faute de dispositions particulières, les nouveaux importateurs peuvent éprouver des difficultés à obtenir une allocation.

⁶⁷ Parmi les pays qui suivent cette pratique, figurent la République fédérale d'Allemagne, l'Italie, la France, le Benelux, la Finlande, la Norvège, le Danemark, l'Australie, le Royaume-Uni, les États-Unis d'Amérique et le Canada.

⁶⁸ Par exemple en Italie, en Norvège et au Canada (produits laitiers seulement).

⁶⁹ Cette suggestion qui émanait initialement du secrétariat de la CNUCED (voir les documents TD/20/Suppl.1 et TD/B/C.2/83) a ensuite été reprise par le Groupe commun de travail du GATT sur les restrictions à l'importation. La consommation intérieure du produit en cause (ou du groupe de produit si la consommation des divers produits n'est pas connue, faute de données) est un indicateur possible de l'expansion du marché.

de ce fait, envisager des accroissements différents selon les pays et les produits. Afin d'éviter aux pays développés importateurs d'excessives difficultés, comme celles pouvant résulter de variations de la demande, et d'assurer néanmoins aux pays en voie de développement des avantages suffisants, les taux d'accroissement des contingents pourraient faire l'objet de révisions périodiques, marché par marché, en tenant compte de l'évolution internationale en ce qui concerne les produits en cause et des intérêts des pays en voie de développement qui sont les fournisseurs traditionnels de ces produits, et en particulier des intérêts des moins avancés d'entre eux.

7. LIBÉRALISATION DES PRÉLÈVEMENTS VARIABLES

134. Les effets sur le commerce des prélèvements variables ont été évoqués plus haut aux paragraphes 59 à 61. Le système des prélèvements variables trouve sa principale application dans le cadre de la politique agricole de la Communauté. Il permet de maintenir des prix intérieurs élevés pour les produits agricoles et de barrer la route aux importations qui feraient baisser ces prix. Le système de la Communauté consiste: *a* à fixer des niveaux de prix permettant d'atteindre certains objectifs économiques, politiques et sociaux, qui, à leur tour, détermineront le degré d'auto-provisionnement du marché intérieur pour un produit donné; *b* à appliquer le taux de prélèvement (comportant un élément fixe et un élément mobile) nécessaire pour maintenir ces niveaux de prix.

135. Le système des prélèvements variables, tel qu'il est appliqué aux articles manufacturés et semi-finis dans la fabrication desquels entrent des produits agricoles, intéresse au premier chef les pays en voie de développement. Outre leurs effets protectionnistes, ces restrictions peuvent avoir d'autres effets importants. Le prélèvement (ou son élément mobile dans le cas de la Communauté) peut varier fréquemment au gré des mouvements enregistrés dans les prix mondiaux des produits concernés, ce qui place les fournisseurs étrangers dans l'incertitude. En outre, les modifications dans le taux du prélèvement ou dans les taxes appliquées peuvent ne pas être annoncées de manière appropriée ou en temps voulu, ce qui crée des difficultés particulières pour les fournisseurs des pays en voie de développement. Il peut aussi y avoir des problèmes en ce qui concerne l'interprétation précise des règlements de la Communauté relatifs aux taux ou à la variation des taux applicables à certains aliments transformés dans lesquels il entre des proportions différentes des produits de base soumis au système des prélèvements variables.

136. La poursuite de l'autonomie agricole met en cause des produits pour lesquels les pays en voie de développement peuvent avoir un avantage important sur le plan de la compétitivité, et il y aurait lieu de promouvoir l'application de programmes de soutien plus sélectifs qui permettraient de multiplier les chances offertes aux fournisseurs extérieurs concurrentiels. La décision ferme de supprimer progressivement toute production agricole à prix de revient élevé, inefficace et non compétitive conduirait à une libéralisation des restrictions commerciales correspondantes, telles que les prélèvements

variables. En attendant cette libéralisation toutefois, les pays appliquant des prélèvements variables pourraient en exempter les pays en voie de développement. La Communauté pourrait envisager d'exonérer ces pays de l'élément fixe du prélèvement⁷⁰ et, si possible, de les exonérer en totalité ou en partie de l'élément mobile⁷¹.

8. LIMITATIONS DES EXPORTATIONS

137. La limitation des importations par un freinage des exportations dans les pays fournisseurs constitue aussi une restriction quantitative, l'ultime sanction étant la menace du pays importateur de recourir à d'autres mesures de protection, en particulier à des contingents et des licences d'importation, si le pays fournisseur ne restreint pas ses exportations.

138. Si l'application de restrictions aux exportations des pays en voie de développement n'a pas été, jusqu'à une époque récente, une pratique aussi répandue que le recours à des contingents et à des licences dans les pays développés, la nature des produits touchés par ces restrictions, et le fait qu'elles atteignent des fournisseurs concurrentiels, laissent à penser que cette pratique pourrait constituer à l'avenir une menace sérieuse pour le commerce. Notamment pour les produits qui sont considérés comme vulnérables dans les pays développés à économie de marché concernés (en raison d'une aggravation du caractère non concurrentiel de la production intérieure) mais aussi pour d'autres produits pour lesquels les différences dans le coût de la main-d'œuvre sont très marquées, la limitation des exportations semble être une pratique de plus en plus répandue, car elle constitue une solution plus commode que l'application d'un contrôle strict des importations. En outre, le pays importateur peut s'efforcer d'imposer une restriction des exportations à un pays en particulier rendu responsable d'un accroissement indésirable des importations, sans que cela affecte les achats en provenance d'autres pays. Ce caractère particulièrement sélectif des limitations des exportations fait que le système est employé de préférence à d'autres mesures d'application plus générale.

139. Les pays en voie de développement qui ont accru notablement leurs exportations d'articles manufacturés et semi-finis courent donc le risque de devoir limiter ces exportations si les produits en cause sont considérés comme vulnérables dans les pays développés concernés⁷². Leurs possibilités de négociation, face à la menace de ces pays d'imposer des restrictions à l'importation, sont limitées, et dans ces conditions, ils n'ont guère d'autre choix que d'appliquer des limitations tendant à freiner l'expansion de leurs exportations. S'ils se contentent d'aiguiller leurs exportations vers d'autres pays déve-

⁷⁰ L'élément fixe du prélèvement appliqué par la Communauté vise à protéger les industries de transformation des pays membres.

⁷¹ On pourrait y parvenir, entre autres, en réduisant l'élément mobile d'un montant fixe ou en en suspendant complètement l'application. On trouvera des exemples dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Etude sur les produits agricoles transformés ou semi-transformés » (TD/B/AC.5/5), par. 87 et 93.

⁷² L'application de ces restrictions dans des situations d'urgence devrait être strictement temporaire et soumise aux critères définis au paragraphe 114 ci-dessus.

loppés, ils s'exposent à voir ces pays prendre eux aussi des mesures de protection.

140. En raison des différences dans l'intensité et le type des pressions qui peuvent être exercées et en raison de la nature même des mesures appliquées, il est difficile de concevoir des méthodes directes de libéralisation en ce qui concerne les limitations des exportations. La mise au point de codes de conduite ou d'arrangements similaires semble se heurter à de sérieux problèmes de définition et d'application, bien que cela ne diminue en aucune façon l'importance de la question.

141. La solution à long terme consiste à établir un lien entre les mesures de libéralisation appliquées et les mesures de contrôle des importations tenues en réserve, mais, en attendant, les pays développés devraient s'abstenir d'exiger de telles limitations de la part des pays en voie de développement et, lorsqu'elles existent (ce qui constitue un manquement au principe du *statu quo*) devraient envisager leur suppression aussi rapide que possible. Une procédure de notification pourrait aussi être prévue afin d'assurer un contrôle approprié de ces limitations.

9. NORMES DE CONDITIONNEMENT, NORMES INDUSTRIELLES ET RÈGLEMENTS SANITAIRES

142. Le commerce de divers articles manufacturés et semi-finis dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement est affecté par des réglementations d'emballage et d'étiquetage, des normes de sécurité, des règlements sanitaires et d'autres mesures similaires. Bien que certaines de ces mesures puissent difficilement être considérées comme protectionnistes et que la plupart obéissent à des motivations claires et pleinement justifiées, beaucoup sont un sujet de préoccupation pour les pays en voie de développement, parce que les produits concernés représentent une part importante de leurs exportations totales et parce qu'ils éprouvent souvent des difficultés particulières à se conformer à certaines des normes en vigueur.

143. Réduire la charge qui pèse sur les pays en voie de développement ne veut pas dire éliminer les mesures en question. En fait, dans beaucoup de domaines, il est probable que les réglementations auront tendance à devenir plus strictes à l'avenir, dans le cadre des efforts déployés pour protéger le consommateur et contrôler les effets sur l'environnement. Il faudrait plutôt qu'un certain nombre de mesures soient prises pour aider les pays en voie de développement à se conformer à ces règles, sans affaiblir les effets de ces dernières. A cet égard, on pourrait en particulier envisager les mesures qui suivent.

144. Dans l'élaboration et l'harmonisation des normes et règlements, les pays développés devraient faire en sorte que les mesures adoptées ne soient pas conçues ou appliquées comme un moyen de protéger les producteurs nationaux. Ils devraient ou outre s'efforcer de prendre toutes mesures appropriées pour appliquer les normes uniformes et les recommandations adoptées par les organes internationaux spécialisés. En associant les organes nationaux compétents aux travaux des organisations internationales qui s'intéressent à la normalisa-

tion, ils devraient veiller à ce qu'il soit dûment tenu compte de la nécessité d'éviter la création de nouveaux obstacles au commerce et d'éliminer les obstacles existants. Les gouvernements des pays développés devraient, partout où cela est nécessaire, encourager les autorités locales et les organismes privés intéressés à appliquer les normes et réglementations internationales. Au cas où des difficultés surviendraient par suite de différences trop grandes avec les réglementations et les normes nationales, les gouvernements des pays développés concernés pourraient organiser des consultations au sein d'un organe international approprié. Afin de permettre à toutes les parties intéressées, y compris celles des pays en voie de développement, de prendre connaissance de toutes les nouvelles réglementations ou normes nationales proposées, ou des révisions envisagées, et de présenter leurs observations, les propositions de réglementations ou de normes devraient faire l'objet d'une diffusion suffisante et ce, bien avant leur mise en application. Les pays développés devraient envisager l'institution d'un organisme national qui serait chargé de réunir et de communiquer aux parties intéressées des renseignements complets sur les normes et les règlements connexes en vigueur sur leurs territoires, y compris ceux qui sont élaborés par les organismes privés ayant une autorité nationale.

145. En ce qui concerne l'application des normes et règlements, les pays développés devraient s'efforcer d'harmoniser leurs méthodes d'essai et leurs méthodes de contrôle de la qualité. Les opérations d'essai prévues pour les produits importés devraient être promptement effectuées et les règlements relatifs à l'inspection et au contrôle des produits devraient être formulés de manière à ne pas empêcher l'accès des produits importés au marché national. Les pays développés devraient tenir compte des mesures adoptées par les pays en voie de développement pour donner à leurs exportations des normes de qualité adéquates. Pour assurer un accès effectif aux marchés des produits importés, des dispositions devraient être prises pour définir clairement les procédures d'essai et diffuser les normes à respecter, de façon que les fournisseurs étrangers puissent les observer; les opérations de contrôle et d'essai devraient être confiées aux soins de laboratoires spécialement désignés dans les pays exportateurs; des installations pourraient être mises en place à divers points d'entrée des pays importateurs pour contrôler les produits fabriqués à l'étranger; les certificats délivrés par les gouvernements étrangers ou par des organismes étrangers reconnus devraient être acceptés comme preuves que les produits sont conformes aux normes imposées par les pays importateurs; enfin, les documents utilisés devraient être simplifiés et modifiés de façon à pouvoir être remplis plus facilement selon les principes appliqués pour d'autres documents d'exportation.

146. Pour leur part, les pays en voie de développement devraient s'efforcer de participer plus activement aux travaux des organisations internationales s'occupant de normalisation, afin qu'il soit tenu compte de leurs problèmes particuliers dans l'élaboration et l'harmonisation, ainsi que dans l'application, des normes et règlements internationaux.

147. Les pays développés et les organisations internationales qui s'intéressent à la normalisation devraient envisager de fournir aux pays en voie de développement l'assistance technique nécessaire dans ce domaine.

148. Les règlements sanitaires posent, à certains égards, moins de problèmes que les normes de sécurité et les normes techniques, car les organismes intéressés sont moins nombreux et il existe plus souvent dans ce domaine un contrôle centralisé à l'échelon national. Le problème de l'inspection, par contre, soulève des difficultés beaucoup plus grandes. La diffusion des renseignements nécessaires serait, là aussi, à préconiser: on publierait notamment les normes d'hygiène en vigueur, les procédures d'inspection avec indication de leur coût et de leur durée, et les formalités de passage en douane, selon une classification par pays et par produit.

10. PASSAGE EN DOUANE, ÉVALUATION ET CLASSIFICATION DOUANIÈRES

149. Les formalités douanières qui s'écartent sensiblement des formalités normales et qui sont source de frais supplémentaires et d'incertitudes pour les importateurs, qui occasionnent des délais et qui se traduisent par une majoration des droits à acquitter, constituent une forme distincte d'obstacles non tarifaires. Le passage en douane peut, lui aussi, donner lieu à des actes arbitraires pouvant être utilisés, selon le cas, à des fins protectionnistes ou dans des intentions discriminatoires ce qui fait parfois courir des risques importants aux négociants.

150. Sur le plan des formalités douanières et autres frais afférents au transfert plusieurs améliorations pourraient être apportées. Pour ce qui est du passage en douane, la solution réside dans une simplification et une normalisation de la documentation et des formalités. De même, une simplification des factures douanières devrait être possible quand il existe des documents commerciaux normalisés. Des pratiques uniformisées pourraient être mises au point pour l'entrée en franchise des documents et échantillons publicitaires, des marchandises destinées à la réexportation, ainsi que pour le remboursement des droits payés sur des marchandises défectueuses qui sont réexportées.

151. Les pays développés devraient s'efforcer d'observer rigoureusement le principe selon lequel les systèmes d'évaluation doivent être appliqués de façon neutre et ne doivent en aucun cas être utilisés comme un moyen déguisé d'assurer une protection complémentaire, en gonflant artificiellement la valeur sur la base de laquelle est calculé le montant du droit. Les formalités devraient être réduites au minimum et les évaluations pourraient, en règle générale, se faire sur la base des indications fournies dans les documents commerciaux produits. Les pays développés devraient en outre veiller à ce que les systèmes et pratiques d'évaluation soient suffisamment clairs et précis, de manière que les exportateurs puissent se faire à l'avance une idée aussi exacte que possible de la valeur en douane de leurs marchandises. De plus, les critères appliqués pour déterminer la valeur devraient être rendus publics. On pourrait également envisager d'harmoniser les pratiques concernant l'emploi des

« relèvements »⁷³ et les pays développés qui n'appliquent pas encore le système d'évaluation de la Convention de Bruxelles sur la valeur en douane des marchandises⁷⁴ devraient le faire.

C. — Libéralisation anticipée des restrictions quantitatives et restrictions connexes affectant les exportations des pays en voie de développement

152. En raison de la lenteur des progrès enregistrés dans les négociations relatives à la libéralisation généralisée des restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires, il est urgent de libéraliser ces restrictions en faveur des pays en voie de développement⁷⁵. En premier lieu, on pourrait prendre des mesures en ce qui concerne l'observation effective du *statu quo* ainsi que la réduction et l'élimination des restrictions quantitatives et restrictions connexes affectant les exportations des pays en voie de développement.

153. Il semble en particulier que l'on puisse justifier la libéralisation anticipée des restrictions quantitatives et prélèvements variables affectant les exportations des pays en voie de développement. L'ensemble complexe de restrictions quantitatives aux importations actuellement appliqué dans les pays développés à économie de

⁷³ Aux fins du calcul de la valeur en douane, on entend par « relèvement » l'augmentation appliquée à la valeur déclarée à des fins douanières dans les cas où cette valeur ne correspond pas à la valeur réelle, du point de vue douanier.

⁷⁴ Convention signée à Bruxelles le 15 décembre 1950 (Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 171, 1953, n° 2234, p. 305).

⁷⁵ A la cinquième session de la Commission des articles manufacturés et à la onzième session du Conseil du commerce et du développement, les pays en voie de développement ont déclaré que dans le cadre de la libéralisation des restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires, il devrait leur être accordé un traitement préférentiel en raison de la gravité et de l'urgence des problèmes auxquels ils se heurtent lorsqu'ils s'efforcent de développer leurs exportations d'articles manufacturés et produits semi-finis. La deuxième réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept tenue à Lima en octobre-novembre 1971, a recommandé que des mesures immédiates soient prises pour supprimer, en faveur de tous les pays en voie de développement, à titre préférentiel et non réciproque, toutes les restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires affectant les exportations des pays en voie de développement, sans attendre les résultats de négociations multilatérales générales [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe VIII, F, troisième partie, sect. C, chap. III]. Les représentants des pays développés à économie de marché se sont opposés, à la cinquième session de la Commission des articles manufacturés et à la onzième session du Conseil du commerce et du développement, à la suggestion des pays en voie de développement, tendant à accorder à ces derniers un traitement préférentiel. Ils ont fait observer qu'un tel traitement n'était pas réalisable en pratique, les obstacles non tarifaires tels que règlements sanitaires, méthodes d'évaluation en douane, etc. appelant une application uniforme. De nombreuses pratiques identifiées comme obstacles non tarifaires sont fondées sur des textes législatifs ou réglementaires que seul peut modifier un texte nouveau, ce qui serait difficile à obtenir. De plus, ils ont fait observer que la libéralisation généralisée des obstacles non tarifaires, qui faisait l'objet de négociations dans le cadre du GATT, profiterait également aux pays en voie de développement, dont les intérêts recevraient une attention particulière au GATT [voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15* (A/8415/Rev.1) troisième partie, en particulier le paragraphe 204].

marché paraît en fait inéquitable à l'égard des pays en voie de développement pour plusieurs raisons.

154. Les fournitures d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement sont, pour la plupart, marginales (voir par. 62 ci-dessus). Lorsque ces articles ont été assujettis à des restrictions quantitatives, c'est généralement parce que les producteurs dont les produits étaient concurrencés par les articles d'importation subissaient les effets de l'accroissement rapide des importations en provenance d'autres pays développés.

155. Comme on l'a signalé dans la présente étude et dans d'autres textes, les restrictions quantitatives frappent de manière disproportionnée les fournisseurs des pays en voie de développement car c'est précisément aux produits et aux groupes de produits pour lesquels ces pays bénéficient d'un avantage comparatif, effectif ou potentiel, qu'elles sont appliquées avec le maximum de fréquence et d'intensité⁷⁶. Pour ces produits, la compétitivité est déterminée dans une large mesure par le coût de la main-d'œuvre, et c'est pourquoi on estime, dans bien des pays développés à économie de marché, que ces produits sont des produits vulnérables. Cette constatation explique pour une grande part l'incidence disproportionnée des mesures non tarifaires sur les exportations des pays en voie de développement.

156. Les incertitudes, variations, retards et frais que comportent notamment le régime d'attribution discrétionnaire des licences et d'autres restrictions variables aux importations, frappent en général plus durement les petits fournisseurs nouveaux venus sur le marché dans les pays en voie de développement, qui se trouvent ainsi placés dans une situation défavorable⁷⁷.

157. Les caractéristiques ci-dessus, qui entraînent, d'une manière statique, une distorsion des échanges internationaux et empêchent une répartition optimale des ressources, ont également un effet dynamique. Les restrictions quantitatives aux importations entravent la croissance harmonieuse du commerce, soit en empêchant l'expansion des importations vers les pays développés, soit en la limitant à des taux annuels déterminés, soit encore en limitant les importations à une quantité résiduelle de manière à assurer l'équilibre de l'offre et de la demande intérieures du pays importateur, et cela bien souvent à des niveaux de prix fixés à l'avance. De ce triple point de vue, les restrictions pèsent particulièrement lourd sur les pays en voie de développement. Généralement ces pays en sont aux premiers stades du commerce d'exportation des articles manufacturés et semi-finis et ils débutent très modestement. Au commencement, ils obtiennent donc des taux d'accroissement des exportations relativement élevés. Ensuite, ils doivent atteindre un niveau de production leur permettant de devenir compétitifs sur les marchés mondiaux et d'accroître leur

part du commerce international des produits pour lesquels ils bénéficient d'une position concurrentielle. C'est pourquoi les pays en voie de développement doivent augmenter leurs exportations plus rapidement que les pays développés, et il leur est donc moins facile de supporter les conséquences des restrictions quantitatives.

158. Les aspects susmentionnés de l'incidence des restrictions quantitatives et des obstacles connexes non tarifaires ont donc tendance à entraver les exportations des pays en voie de développement, la répartition efficace des ressources dans ces pays ainsi que le niveau et l'accroissement de leur commerce extérieur et de leur revenu national. Comme on l'a dit plus haut, les restrictions quantitatives n'ont pas normalement pour objet d'exercer une telle discrimination à l'encontre des fournisseurs dans les pays en voie de développement, bien qu'il existe quelques exceptions.

159. A la différence des droits de douane, les restrictions quantitatives et les restrictions connexes aux importations n'élèvent pas automatiquement le coût des importations mais elles agissent directement sur leur volume en limitant, sans considération de prix, la quantité (ou la valeur) des marchandises admises dans un pays. Elles peuvent aisément aboutir à des discriminations délibérées ou non, entre importations d'origine différente, étant donné que la répartition des importations n'est pas déterminée par le mécanisme des prix mais résulte de décisions administratives. La distorsion des échanges qu'entraîne pareille discrimination peut être extrêmement préjudiciable pour les exportateurs potentiels les plus efficaces et aussi pour les pays qui appliquent des restrictions quantitatives du fait que les prix payés par le consommateur se trouvent majorés et que l'affectation des ressources est loin d'être optimale.

160. La libéralisation de toutes ou presque toutes les restrictions quantitatives dans le cadre de groupements économiques régionaux réunissant des pays développés à économie de marché, en particulier dans le cadre de la Communauté, a été réalisée en ce qui concerne les échanges de produits industriels et de la plupart des denrées agricoles entre pays membres. Avec l'élargissement de la Communauté, cette libéralisation va englober un plus grand nombre de pays développés à économie de marché, et elle aura donc pour conséquence, en attendant une libéralisation générale des restrictions quantitatives, une discrimination de fait encore plus marquée à l'encontre des pays en voie de développement.

161. C'est pourquoi, dans l'attente d'une telle libéralisation à l'échelle mondiale, il paraît absolument justifié d'envisager soigneusement la possibilité d'une libéralisation anticipée des restrictions quantitatives et prélèvements variables qui frappent les exportations des pays en voie de développement. Bien des produits ou groupes de produits actuellement assujettis à de telles restrictions, et en particulier les produits les plus vulnérables, risquent de le rester dans un futur prévisible. Une libéralisation anticipée en faveur des pays en voie de développement, qui précéderait une libéralisation générale, représente donc, pour ces pays, le seul moyen d'augmenter notablement leurs exportations de tels produits. A cet égard, on pourrait accorder une attention toute spéciale aux pro-

⁷⁶ Voir documents TD/B/C.2/83 et Corr.1 et TD/B/C.2/R.1 et Add.1 ainsi que: Ingo Walter, « Nontariff Barriers and the Export Performance of the Developing Economies », *American Economic Review*, mai 1971, p. 195.

⁷⁷ Voir TD/B/C.2/R.2, qui contient une analyse de cette question en ce qui concerne certains groupes de produits d'exportation présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

duits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays en voie de développement les moins avancés, aux produits visés par le système généralisé de préférences, et à ceux dont l'exportation présente un grand intérêt pour les pays en voie de développement en général, comme les textiles de coton et les produits figurant dans l'inventaire révisé des obstacles non tarifaires, établie par le secrétariat de la CNUCED⁷⁸. En ce qui concerne les produits agricoles transformés et semi-transformés relevant des chapitres 1 à 24 de la NDB, pour lesquels quelques pays développés maintiennent encore un nombre exceptionnellement élevé de restrictions (en particulier pour les fruits et légumes non tropicaux et autres produits de la zone tempérée dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement), on pourrait envisager d'éliminer aussi ces restrictions dans un proche avenir dans la mesure où elles visent essentiellement à assurer une protection contre les produits d'autres pays développés. Les pays en voie de développement ne devraient pas être obligés d'attendre que les pays développés aboutissent à des accords multilatéraux en vue de la libéralisation du commerce de ces produits, et ils ne devraient pas être tributaires de ces accords.

162. La libéralisation anticipée des restrictions quantitatives et restrictions connexes en faveur des pays en voie de développement pourrait se faire dans le cadre des mesures appropriées décrites dans le chapitre précédent et, le cas échéant, progressivement. Il convient en particulier d'examiner les suggestions suivantes:

⁷⁸ Voir l'annexe au présent rapport.

a) Les pays développés à économie de marché qui appliquent encore des classifications discriminatoires par pays devraient les éliminer dans la mesure où elles sont préjudiciables aux pays en voie de développement;

b) Dans les cas où le régime d'attribution discrétionnaire de licences serait remplacé par des contingents globaux, une proportion raisonnable de ces contingents devrait être attribuée aux pays en voie de développement et il faudrait prévoir des dispositions appropriées concernant l'expansion des importations en provenance desdits pays;

c) En ce qui concerne l'élargissement progressif des contingents, des dispositions devraient être prises pour que les pays en voie de développement bénéficient de taux d'accroissement fixés à l'avance — automatique ou non — relativement plus importants;

d) Les pays en voie de développement devraient être exonérés de l'élément fixe ainsi que, dans la mesure du possible, de l'élément variable des prélèvements variables⁷⁹;

e) Les pays en voie de développement devraient être exemptés de toute obligation de limiter leurs exportations.

163. Dans le cas d'obstacles non tarifaires qui ne se prêtent manifestement pas à une libéralisation préférentielle, comme les règlements sanitaires, des mesures pourraient être prises pour que ces obstacles pèsent moins lourdement sur les pays en voie de développement, comme il a été indiqué ci-dessus (par. 143 et 144).

⁷⁹ A ce sujet, voir le paragraphe 136 ci-dessus et les notes s'y rapportant.

CHAPITRE V

L'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton

164. L'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton, en vigueur depuis le 1^{er} octobre 1962, a remplacé l'Accord à court terme conclu pour la période allant du 1^{er} octobre 1961 au 30 septembre 1962. L'ALT a été prorogé à deux reprises, la dernière fois jusqu'au 30 septembre 1973. Le caractère exceptionnel et transitoire de l'Accord ayant été reconnu, il semble raisonnable de penser que de nouveaux efforts seront faits pour y mettre fin. En attendant, il importe d'en améliorer et d'en libéraliser le fonctionnement. Il faut donc considérer que les textiles de coton relevant de l'Accord, de même que les autres articles manufacturés et produits semi-finis présentant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement rentrent dans le cadre du programme de libéralisation décrit dans ses grandes lignes au chapitre IV, qui prévoit l'élimination ou l'assouplissement des restrictions quantitatives et restrictives connexes, sans préjudice des objectifs de l'Accord à long terme.

165. Aussi longtemps que l'Accord est en vigueur, on pourrait envisager de l'améliorer, de façon à permettre une réalisation plus efficace de ses objectifs, à savoir faciliter l'expansion sur le marché mondial des exporta-

tions de textiles de coton, ce développement du commerce devant se faire d'une façon raisonnable et ordonnée, afin d'éviter la désorganisation sur tels ou tels marchés ou dans telles ou telles productions, que ce soit dans les pays importateurs ou dans les pays exportateurs. A cet égard, la coopération devrait tendre à faciliter et à encourager l'expansion économique des pays en voie de développement qui disposent des matières premières et des compétences nécessaires. Il conviendrait que la CNUCED étudie la situation du commerce international des textiles de coton et son évolution à long terme (lorsque l'Accord aura cessé de produire effet), en particulier en ce qui concerne les exportations présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

166. Il ressort des statistiques commerciales que les importations mondiales de textiles de coton couvertes par l'Accord à long terme se sont élevées à 2 338 millions de dollars en 1969 dont 2 006 millions (soit près de 86 %) pour les importations provenant de pays participant à l'Accord; sur ce dernier chiffre 33,5 % (673 millions de dollars) représentent des importations dans les pays développés à économie de marché.

1. RESTRICTIONS LIÉES AU RISQUE DE DÉSORGANISATION DU MARCHÉ (articles 3 et 6 c de l'Accord à long terme)⁸⁰

167. Pour assurer la protection effective des pays exportateurs comme des pays importateurs contre le recours excessif aux mesures prévues par la clause de sauvegarde, il convient d'envisager la possibilité de réviser les articles 3 et 6 c de l'Accord à long terme de manière à permettre des procédures multilatérales adaptées faisant suite aux consultations bilatérales prévues auxdits articles. L'introduction et l'adoption de critères agréés pour l'application des clauses de sauvegarde contribueraient à améliorer les procédures actuelles⁸¹.

168. Tout soutien accordé aux producteurs nationaux au titre des mesures de sauvegarde doit avoir un caractère provisoire et ne doit pas avoir pour but d'instituer une exception permanente à l'objectif de libéralisation visé par l'Accord. L'annexe B à l'Accord pourrait être modifiée de façon à spécifier que l'application des mesures est limitée à une période déterminée⁸². Au cas où les pays importateurs jugeraient nécessaire de proroger les mesures, la durée devrait en être progressivement réduite, de façon à réaliser aussi rapidement que possible l'élimination complète des restrictions frappant les importations.

169. Lorsque le Comité des textiles de coton du GATT a procédé à son dernier examen périodique de l'application de l'Accord à long terme, le représentant de l'Inde a souligné que l'Accord à long terme avait été considéré comme un moyen d'aider les pays développés importateurs à effectuer les aménagements de structure nécessaires dans l'industrie cotonnière. Selon le Gouvernement indien, ces aménagements ne s'effectuent pas comme prévu puisqu'il semble que, dans plusieurs pays développés, l'industrie cotonnière, profitant des restrictions imposées aux exportations de textiles de coton des pays en voie de développement, se soit, en fait, développée⁸³. Afin de rendre plus efficaces les mesures d'aide aux aménagements de structure dans les pays importateurs, on pourrait subordonner l'adoption de mesures de sauvegarde par ces pays à une condition supplémentaire, à savoir la présentation de plans satisfaisants de mesures d'aide aux aménagements de structure visant à faciliter le transfert des entreprises et des travailleurs vers des industries ou des productions pour lesquelles les pays développés importateurs bénéficient d'un avantage comparatif⁸⁴.

⁸⁰ On trouvera les dispositions pertinentes de ces articles dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Etude sur les origines et le fonctionnement des accords internationaux relatifs aux textiles de coton » (TD/20/Supp.3), par. 39 à 49.

⁸¹ Voir les propositions figurant au paragraphe 114 ci-dessus.

⁸² Voir le texte pertinent de l'annexe B dans le document TD/20/Supp.3, par. 39.

⁸³ Voir le rapport du Comité des textiles de coton (document L/3288 du GATT), par. 99 et 100.

⁸⁴ Pour un exposé plus détaillé des mesures d'aide aux aménagements de structure, notamment celles qui concernent l'industrie cotonnière, voir le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Mesures d'aide aux aménagements de structure » (voir TD/121/Supp.1 ci-dessous).

2. ACCORDS BILATÉRAUX (article 4 de l'Accord à long terme)

170. L'importance que les pays développés importateurs accordent à la conclusion d'accords bilatéraux à long terme avec les pays en voie de développement exportateurs au sujet de l'accès à leurs marchés semble justifier quelque inquiétude. Quoique ces accords assurent, en général, un volume d'importations légèrement supérieur aux engagements minimaux pris aux termes de l'Arrangement, ils semblent aller à l'encontre de l'objectif de l'Accord à long terme qui est de supprimer, aussitôt que possible, les restrictions quantitatives. Un pays en voie de développement qui engage des négociations bilatérales avec un pays importateur n'est pas en mesure de comparer les contingents qui lui sont proposés avec ceux que le pays importateur peut envisager de proposer, dans le cadre d'accords bilatéraux, à d'autres pays. Dans la mesure où le commerce international des textiles de coton est organisé sur la base d'accords bilatéraux, il conviendrait au moins d'assurer *a* que la durée de ces accords ne dépasse pas celle de l'Accord à long terme, c'est-à-dire le 30 septembre 1973, et *b* que les contingents stipulés dans les accords bilatéraux soient envisagés dans un cadre multilatéral.

3. UTILISATION DES CONTINGENTS

171. Il n'est pas rare que l'administration des contingents par le pays importateur ait eu pour conséquence, dans de nombreux cas, une sous-utilisation des possibilités d'exportation, créant ainsi des obstacles supplémentaires aux exportations de textiles de coton des pays en voie de développement⁸⁵. L'impossibilité d'utiliser la totalité du contingent prive les pays en voie de développement exportateurs d'une partie de leurs recettes prévues d'exportation. Dans deux cas (Royaume-Uni et Etats-Unis d'Amérique), les pays développés à économie de marché importateurs ont confié l'administration des contingents dans le cadre de l'Accord à long terme aux pays exportateurs, après qu'un accord eut été réalisé sur le volume total des exportations⁸⁶. Cette pratique s'est généralement révélée satisfaisante et pourrait être étendue⁸⁷.

172. Dans certains pays développés à économie de marché, les contingents ouverts aux pays en voie de développement exportateurs sont subdivisés en un très grand nombre de catégories mineures, et les pays intéressés ont beaucoup de difficulté à utiliser leur contingent lorsqu'il s'agit de produits qu'ils ne peuvent fabriquer efficacement⁸⁸. Leurs possibilités d'exportation seraient donc accrues si l'on administrait les contingents de manière plus souple, en autorisant par exemple, d'une année à l'autre, une modification de la proportion des différentes catégories de textiles de coton, à l'intérieur

⁸⁵ Voir TD/20/Supp.3, chap. IV.

⁸⁶ *Ibid.*, par. 17.

⁸⁷ Voir à ce propos les documents du GATT L/3120, par. 40 et L/3288, par. 31.

⁸⁸ Voir TD/20/Supp.3, par. 185 à 187 et documents du GATT L/3120, par. 33 et 59 et L/3288, par. 42.

du contingent et le report d'une année sur l'autre des contingents non utilisés. D'ailleurs, le fait même que, pour un produit donné, un contingent ne soit pas entière-

ment utilisé permet de penser que les restrictions à l'importation afférentes à ce produit ne sont plus nécessaires et pourraient donc être supprimées.

CHAPITRE VI

Mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés ⁸⁹

173. Dans le choix des produits pour lesquels les restrictions quantitatives et les autres obstacles non tarifaires devraient être assouplis, il convient d'accorder, comme on l'a suggéré précédemment, une attention particulière aux produits qui présentent ou peuvent présenter un intérêt pour les moins avancés des pays en voie de développement ⁹⁰. Nombre de ces pays n'exportent que peu d'articles manufacturés ou semi-finis, notamment des produits agricoles transformés, et l'expansion de leurs exportations ne risque guère de désorganiser le marché dans les pays développés à économie de marché. Il conviendrait d'envisager tout particulièrement l'élimination des restrictions quantitatives qui frappent les exportations des pays les moins avancés, si possible avant qu'une action analogue soit entreprise en faveur des autres pays en voie de développement ⁹¹.

⁸⁹ Conformément à la résolution 82 (XI) du Conseil, le Secrétaire général de la CNUCED a présenté à la Conférence un programme détaillé et tourné vers l'action dans le domaine de compétence de la CNUCED, en faveur des pays en voie de développement les moins avancés (voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. IV, *Revue générale et problèmes particuliers* [publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.7], document TD/135).

⁹⁰ Ces produits sont indiqués dans l'annexe par un astérisque.

⁹¹ Voir à cet égard le programme d'action formulé dans la troisième partie du rapport de la sixième Réunion mixte CEA/OUA sur le commerce et le développement (TD/B/L.267); il y est dit,

174. Une assistance technique pourrait être fournie par le secrétariat de la CNUCED et, à titre bilatéral, par des pays développés ou en voie de développement, aux pays qui ne disposent pas des ressources administratives et techniques nécessaires pour identifier les obstacles non tarifaires, y compris les restrictions quantitatives, qui frappent les produits dont l'exportation présente ou peut présenter un intérêt pour eux. On pourrait aussi envisager de fournir une aide à ces pays en ce qui concerne les négociations bilatérales ou multilatérales qu'ils pourraient avoir entreprises au sujet des obstacles non tarifaires.

au paragraphe 139 ii, qu'une attention particulière devrait être accordée à la possibilité de prévoir un traitement préférentiel en faveur des pays en voie de développement les moins avancés au cours de la libéralisation des obstacles non tarifaires, et, au paragraphe 182 II ii, que la plus haute priorité devrait être donnée à l'élimination des restrictions quantitatives et des autres obstacles non tarifaires (tels que les taxes fiscales et les obstacles administratifs) frappant les produits agricoles transformés et semi-transformés qui présentent de l'intérêt pour les pays les moins avancés. La deuxième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, qui s'est tenue à Lima, a recommandé que soient abolis d'urgence les restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires opposés aux produits transformés et semi-transformés des pays les moins avancés [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe VIII. F, troisième partie, sect. C, chap. III].

CHAPITRE VII

Contribution des pays socialistes d'Europe orientale à l'expansion du commerce des articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement

175. A sa cinquième session, la Commission des articles manufacturés, par sa décision 1 (V), a prié le secrétariat de la CNUCED de « Procéder promptement à de nouvelles études, conformément à la section C de la décision 1 (IV), au sujet de mesures ayant pour but d'accroître le commerce des articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement vers les pays socialistes d'Europe orientale, en faisant des suggestions à cet égard... » ⁹².

176. Conformément à cette demande, le secrétariat a rédigé des études sur les moyens d'accroître les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement à destination des pays socialistes d'Europe orientale. Dans une étude préparée pour la onzième

session du Conseil du commerce et du développement, le secrétariat a appelé l'attention sur les nouvelles formes de coopération industrielle entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en voie de développement ⁹³. Dans une autre étude, le secrétariat a passé en revue les politiques générales relatives à l'introduction de nouveaux produits non traditionnels provenant des pays en voie de développement sur les marchés des pays socialistes d'Europe orientale, en s'attachant particulièrement à deux pays socialistes ⁹⁴. Dans le cadre du point 18 de l'ordre du jour provisoire, la Conférence est saisie d'une

⁹³ « Coopération industrielle dans le commerce entre pays socialistes d'Europe orientale et pays en voie de développement » (TD/B/350).

⁹⁴ « Moyens de faire pénétrer de nouveaux produits en provenance des pays en voie de développement sur les marchés de certains pays socialistes » (TD/B/351).

⁹² Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2* (TD/B/352), annexe I.

étude intitulée: « Expansion du commerce par la promotion de structures économiques complémentaires »⁹⁵.

177. Le Conseil du commerce et du développement crée régulièrement un comité de session chargé de s'occuper des questions relatives aux relations commerciales entre pays ayant des régimes économiques et sociaux différents. Pendant les sessions, des consultations bilatérales, qui ont un caractère confidentiel et facultatif et n'entraînent aucun engagement de la part des participants, ont lieu entre les pays en voie de développement et les pays socialistes d'Europe orientale, en vue de faciliter les contacts et de contribuer à la solution des problèmes qui peuvent se poser dans les échanges entre ces deux groupes de pays. La Conférence pourrait envisager la possibilité de développer et d'améliorer encore ces mécanismes.

178. Les pays socialistes d'Europe orientale ont pris des mesures pour normaliser leurs documents de commerce international et, le cas échéant, d'autres documents établis par les pouvoirs publics ou des organisations internationales comme suite au perfectionnement des techniques de communication et d'ordination. En outre, ces pays diffusent des renseignements sur les possibilités et les techniques commerciales propres à leurs marchés.

179. Dans une déclaration commune⁹⁶ faite en 1970, pendant la deuxième partie de la quatrième session du Comité spécial des préférences, 5 pays socialistes d'Europe orientale ont indiqué qu'ils se proposaient de contribuer à favoriser les exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement par l'octroi de préférences tarifaires (pour les pays qui appliquent des tarifs douaniers) et d'autres mesures complémentaires spéciales de caractère préférentiel visant à accroître leurs importations provenant des pays en voie de développement. En établissant leurs plans nationaux, ces pays

⁹⁵ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. IV, *Revue générale et problèmes particuliers* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.7), document TD/125.

⁹⁶ Pour le texte de la déclaration commune, voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, dixième session, Supplément n° 6 A* (TD/B/329/Rev.1), par. 192.

socialistes tiendraient compte du potentiel productif et des possibilités d'exportation des pays en voie de développement. En outre, ils se proposaient d'accroître la part des pays en voie de développement dans leurs importations totales d'articles manufacturés et semi-finis, de prendre toutes les mesures pratiquement réalisables pour créer des conditions favorables à l'importation d'articles provenant des pays en voie de développement et à la consommation des articles importés, d'accorder, dans l'exécution de leurs politiques d'achat un traitement préférentiel aux marchandises importées des pays en voie de développement, et de continuer à appliquer des mesures visant à favoriser, dans les pays en voie de développement, la création d'activités tournées vers l'exportation et l'écoulement de leur production. Pour atteindre ces objectifs, les pays socialistes parties à la déclaration se proposaient notamment: d'accepter, aux fins de remboursement partiel des crédits ouverts à l'occasion de la fourniture d'usines clefs en main et d'installations complètes, outre les produits d'exportation traditionnels, les articles nouveaux fabriqués par ces usines dans les pays en voie de développement; d'encourager la conclusion d'accords dans les secteurs industriels et d'apporter leur assistance technique aux pays en voie de développement pour les aider à créer des entreprises industrielles nationales et à former des cadres nationaux.

180. En ce qui concerne les droits de douane, les pays socialistes d'Europe orientale ont participé aux travaux du Comité spécial des préférences et participent aux arrangements mutuellement acceptés pour l'application du système généralisé de préférences. Compte tenu des délibérations de la Commission des articles manufacturés et du Conseil du commerce et du développement, ainsi que des vues exprimées par les pays en voie de développement dans la Déclaration de Lima, la Conférence pourrait envisager la possibilité d'élaborer des procédures analogues pour l'application d'autres mesures par les pays socialistes d'Europe orientale, conformément à la résolution 15 (II) de la Conférence et à la déclaration commune. Toute procédure de ce genre devrait, en outre, tenir particulièrement compte des intérêts des pays en voie de développement les moins avancés.

CHAPITRE VIII

Mécanisme institutionnel de la CNUCED pour l'examen des obstacles non tarifaires

181. La question de l'établissement, dans le cadre de la CNUCED, d'un mécanisme approprié pour la libéralisation des obstacles non tarifaires est à l'étude depuis la deuxième session de la Conférence. Dans un rapport présenté à cette session⁹⁷, le secrétariat de la CNUCED exprimait l'idée que l'élaboration et la mise en œuvre d'un programme de libéralisation auraient un maximum

d'efficacité si elles étaient entreprises « dans le cadre d'une organisation internationale dont tous les pays développés et en voie de développement intéressés seraient membres », et qu'en conséquence la CNUCED semblait bien placée pour jouer un rôle central en l'espèce. Le rapport proposait également d'envisager la création dans le cadre de la CNUCED d'un groupe des obstacles non tarifaires, qui serait un organe subsidiaire de la Commission des articles manufacturés et dont le rapport définissait les fonctions éventuelles.

182. A la deuxième session de la Conférence, les

⁹⁷ *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. III (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.16), document TD/20/Supp.1, par. 75 et 76.

représentants de 81 pays en voie de développement ont présenté un projet de résolution⁹⁸ qui préconisait entre autres choses la création d'un groupe intergouvernemental des obstacles non tarifaires. Ce groupe constituerait l'instance où seraient menées les négociations visant à supprimer les obstacles non tarifaires, en particulier les restrictions quantitatives, opposés aux exportations d'articles manufacturés et semi-finis, y compris les produits primaires transformés et semi-transformés, des pays en voie de développement. La Conférence n'a pas pu parvenir à une décision sur ce projet de résolution et l'a transmis au Conseil du commerce et du développement, pour examen. Le Conseil à son tour l'a renvoyé à la Commission des articles manufacturés, qui l'a examiné à sa troisième session (octobre 1968). A cette session, la Commission a décidé⁹⁹ de créer à sa quatrième session un comité de session chargé d'étudier le point de l'ordre du jour relatif aux obstacles non tarifaires.

183. A la quatrième session de la Commission, les représentants des pays en voie de développement ont présenté un nouveau projet de résolution¹⁰⁰ qui prévoyait entre autres choses la création d'un groupe de travail des obstacles non tarifaires, qui comprendrait des représentants des pays développés, en voie de développement et des pays socialistes et serait chargé d'étudier la question des obstacles non tarifaires opposés aux exportations des pays en voie de développement, produit par produit. La Commission ne s'est pas entendue sur la création du groupe de travail, mais elle a décidé de créer à nouveau, à sa cinquième session, un comité de session des obstacles non tarifaires¹⁰¹.

184. A la cinquième session, les représentants des pays en voie de développement ont déposé un projet de résolution¹⁰² recommandant au Conseil du commerce et du développement de créer un groupe intergouvernemental spécial de 17 membres, ouvert à tous les pays intéressés et « chargé de procéder à des consultations et à des négociations au sujet des obstacles non tarifaires opposés aux exportations actuelles et potentielles de produits présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement. » Ces consultations et négociations auraient lieu entre les pays développés qui opposent des obstacles non tarifaires à certains produits et les pays en voie de développement touchés, « en vue d'établir des conditions d'accès de plus en plus favorables sur des bases stables, durables et équitables, et d'obtenir finalement la libéralisation complète et définitive des obstacles non tarifaires opposés aux produits présentant de l'intérêt pour les pays en voie de développement afin de permettre à ceux-ci d'augmenter et de diversifier leurs exportations. A cet effet, le Groupe aurait pour fonctions:

a) D'élaborer un programme de travail sur la base de produits ou groupes de produits, en tenant compte aussi bien des pays qui appliquent des mesures non tarifaires que de ceux qui en sont touchés, en vue de la réduction, de l'atténuation et de la suppression des obstacles non tarifaires opposés aux exportations des pays en voie de développement;

b) D'agir en étroite collaboration avec le mécanisme approprié dans le cadre de la CNUCED, en vue d'assurer aux pays en voie de développement le maximum des avantages qu'offre le système généralisé de préférences. »

185. Les représentants des pays en voie de développement ont réaffirmé que l'examen des obstacles non tarifaires opposés au commerce des pays en voie de développement devrait avoir lieu à la CNUCED, organisation plus libérale et plus universelle par nature. Ces représentants ont fait observer que, un grand nombre de pays en voie de développement n'étant pas membres du GATT, cette organisation ne pouvait accorder suffisamment d'attention aux problèmes particuliers auxquels ils se heurtaient du fait des obstacles non tarifaires. D'ailleurs, le GATT cherchait à libéraliser les obstacles non tarifaires d'un point de vue global, tandis que la CNUCED envisageait le problème du point de vue des besoins des pays en voie de développement. D'autre part, la CNUCED était l'organe des Nations Unies qui avait les responsabilités les plus larges pour s'occuper des problèmes de commerce et de développement qui se posaient à ces pays et y trouver des solutions¹⁰³.

186. Les représentants des pays développés à économie de marché ont également présenté un projet de résolution portant sur la continuation du programme de travail de la CNUCED dans le domaine des obstacles non tarifaires. Ils ont reconnu que la CNUCED avait des responsabilités particulières dans ce domaine, mais qu'elle devait éviter un travail qui fasse double emploi avec le travail détaillé que le GATT poursuivait depuis plusieurs années et que la CNUCED, en tout état de cause, n'était pas en mesure d'entreprendre¹⁰⁴. Ils estimaient qu'il n'y avait pas de raisons valables justifiant la création d'un nouvel organe et que les travaux sur les obstacles non tarifaires devaient se poursuivre dans le cadre de la Commission des articles manufacturés. Le secrétariat de

⁹⁸ *Ibid.*, vol. I (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.14), annexe VIII, p. 441.

⁹⁹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Supplément n° 2 (TD/B/199/Rev.1)*, annexe I, décision 2 (III).

¹⁰⁰ *Ibid.*, dixième session, Supplément n° 2 (TD/B/295), annexe II. a.

¹⁰¹ *Ibid.*, annexe I, décision 1 (IV).

¹⁰² *Ibid.*, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352), annexe II. A.

¹⁰³ *Ibid.*, par. 78 et 79. La deuxième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept (Lima, octobre/novembre 1971) a recommandé que la Conférence, à sa troisième session, crée, en tant qu'organe subsidiaire du Conseil du commerce et du développement, un groupe intergouvernemental spécial, ouvert à tous les pays intéressés et chargé des fonctions suivantes:

a) Faciliter les consultations et les négociations sur les obstacles non tarifaires qui entravent les exportations actuelles et potentielles de produits présentant un intérêt pour les pays en voie de développement;

b) Proposer des mesures, par produits et groupes de produits, en prenant en considération les pays qui imposent les obstacles non tarifaires ainsi que les pays visés, en vue de réduire, d'atténuer et d'éliminer, sur une base préférentielle et non réciproque, les obstacles non tarifaires qui entravent les exportations des pays en voie de développement [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session, vol. I, Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe VIII. F].

¹⁰⁴ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352)*, par. 75.

la CNUCED « devrait analyser, avec le concours des pays en voie de développement, les problèmes spécifiques relatifs aux restrictions quantitatives à l'importation et autres obstacles non tarifaires opposés à des produits spécifiques dont l'exportation présentait un grand intérêt pour ces pays, dont les pays les moins avancés ¹⁰⁵ ».

187. La Commission n'a pas pu arriver à un accord sur l'un ou l'autre des deux projets de résolution et a décidé de les renvoyer au Conseil du commerce et du développement pour qu'il prenne les mesures appropriées à sa onzième session. Le Conseil ne s'est pas prononcé sur le fond des projets de résolution, mais il a exprimé l'espoir qu'un effort serait fait par tous pour parvenir à des décisions acceptables, à la troisième session de la Conférence, sur les questions visées dans les textes en question ¹⁰⁶.

188. Au cours des délibérations à la Commission des articles manufacturés et au Conseil du commerce et du développement relatives à la création, dans le cadre de la CNUCED, d'un mécanisme institutionnel approprié pour l'examen des obstacles non tarifaires, trois formules possibles ont donc été proposées:

- a) Un comité de session de la Commission des articles manufacturés;
- b) Un groupe intergouvernemental spécial qui serait un organe subsidiaire de la Commission des articles manufacturés;
- c) Un groupe intergouvernemental spécial qui ferait rapport directement au Conseil du commerce et du développement.

189. L'accord ne s'est pas encore réalisé au sujet du mécanisme, mais il existe à la CNUCED un consensus sur les points suivants:

- a) La CNUCED a des responsabilités particulières en ce qui concerne les obstacles non tarifaires qui affectent le commerce des pays en voie de développement et, par conséquent, un rôle particulier à jouer dans l'élimination ou la libéralisation de ces obstacles;
- b) Le programme de travail de la CNUCED concernant les obstacles non tarifaires a été défini dans les décisions 2 (III), 1 (IV) et 1 (V) de la Commission des articles manufacturés, et les études du secrétariat doivent être effectuées conformément à ces décisions;
- c) Le secrétariat de la CNUCED doit fournir une assistance technique, selon les besoins, aux pays en voie

de développement et notamment aux moins avancés d'entre eux, pour les aider à identifier les obstacles non tarifaires qui préoccupent sérieusement ces pays et qui affectent leurs exportations.

190. La nécessité d'un mécanisme dans le cadre de la CNUCED découle des responsabilités particulières de la Conférence à l'égard des pays en voie de développement, et elle est encore accrue du fait que les Etats membres de la CNUCED comprennent tous les pays développés ou en voie de développement, Membres de l'Organisation des Nations Unies ou de ses institutions spécialisées. La CNUCED, de par son caractère mondial, est donc une organisation particulièrement appropriée pour s'occuper de la libéralisation des obstacles non tarifaires.

191. Quel que soit l'organe qui pourrait être créé par la Conférence, il serait utile d'indiquer les fonctions qui pourraient lui être dévolues en ce qui concerne les obstacles non tarifaires. Les propositions ci-après concernant les fonctions ou le mandat d'un tel organisme se fondent sur les précédents rapports du secrétariat et les délibérations de la Commission des articles manufacturés:

- a) Passer en revue périodiquement et systématiquement les obstacles non tarifaires opposés aux articles manufacturés et semi-finis dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement;
- b) Examiner ces restrictions, notamment leur étendue et leurs caractéristiques particulières, les raisons de leur maintien et leurs effets sur l'économie des pays en voie de développement;
- c) Formuler, sur la base des considérations énoncées aux alinéas a et b ci-dessus et à la lumière des recommandations et suggestions faites à la deuxième session de la Conférence et aux sessions suivantes du Conseil du commerce et du développement et de la Commission des articles manufacturés, des propositions précises tendant à libéraliser ces restrictions en ce qui concerne les produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement;
- d) Envisager des mesures de nature à faciliter l'adaptation des industries qui pourraient être touchées par la libéralisation des obstacles non tarifaires, de façon à faciliter l'application des mesures de libéralisation;
- e) Passer en revue périodiquement, ou selon les besoins, les progrès réalisés en ce qui concerne la libéralisation des obstacles non tarifaires et évaluer les effets de cette libéralisation sur le commerce d'exportation des pays en voie de développement;
- f) Dans l'exercice des fonctions énoncées ci-dessus, tenir compte et tirer tout le parti possible de toute information pertinente disponible dans le cadre du GATT et d'autres organisations internationales.

¹⁰⁵ Ibid., par. 87.

¹⁰⁶ Pour les textes des deux projets et le compte rendu des délibérations du Conseil à sa onzième session, voir respectivement, *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2* (TD/B/352), annexe II, et *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément n° 15* (A/8415/Rev.1), troisième partie, par. 195 à 210 et 227 à 232.

ANNEXE

Produits visés dans la liste préliminaire, établie par le secrétariat de la CNUCED, des obstacles non tarifaires qui sont un sujet de préoccupation pour les pays en voie de développement et qui affectent leurs exportations

Désignation des produits ^a	NDB	CTCI
1. Viande séchée, salée ou fumée, préparée ou conservée	02.06.A et B*, 16.01*, 02*, 03* et 04*	012.1*, 012.9, 013.3*, 013.4*, 8*, 032.01*
2. Légumes et fruits desséchés, déshydratés ou évaporés	07.04*, 08.01.D, 08.03.B, 04.B, 10, 11 et 12	052.01, 02, 03, 9, 053.61 et 63, 055.1*
3. Farines de céréales, amidons et féculs et produits de la minoterie	11.01, 02, 06* et 08	046.01, 047.02, 055.44* et 599.51
4. Acides gras industriels, huiles, alcools, eaux et lessives glycérolineuses	15.10.A, 15.11*	431.31 et 512.26*
5. Sucreries, sirops et mélasses	17.04 et 17.05	062.01 et 062.02
6. Chocolat et autres préparations contenant du cacao	18.06	073.0
7. Préparations à base de farines et d'amidons, pâtes alimentaires, tapioca et produits de la boulangerie fine	19.02, 03, 04* et 08	048.42, 048.82, 048.3, 055.45*
8. Préparations à base de légumes et de fruits	20.01, 02, 03, 04, 05, 06* et 07*, 21.04*, 06* et 07	053.2, 3, 5*, 62, 9*, 055.51, 52, 099.04*, 06* et 09
9. Boissons non alcooliques et boissons alcooliques	22.04, 05, 08* et 09*	112.11, 12, 4*, 512.24*
10. Tabacs fabriqués; extraits ou sauces de tabac (praiss)	24.02.A	122.1
11. Produits provenant de la distillation des goudrons de houille	27.07	521.4
12. Produits du pétrole	27.10.B*, C*, D, E*, F et G, 27.13, 27.14.A, 27.14.B et 27.16	332.1*, 2*, 3, 4*, 51, 62, 91.94, 95 et 96
13. Eléments et composés chimiques	28.42.A, 28.52, 29.14, 23 et 44*	512.51, 72, 514.28, 515.3 et 541.3*
14. Médicaments, engrais chimiques et huiles essentielles	30.03*, 31.03.B, 33.01*	541.7*, 551.1*, 561.29
15. Préparations lubrifiantes	34.03	332.52
16. Cires artificielles et caséines	34.04, 35.01	599.71, 599.53
17. Articles de pyrotechnie, poudres et explosifs et films cinématographiques et autres produits chimiques	36.05, 37.07*, 38.19A	571.3, 599.99, 863.09*
18. Caoutchouc et articles en cuir	40.11*, 41.02.A*, 41.03*, 04*	611.3*, 91* et 92*, 629.1*
19. Ouvrages de vannerie	46.03*	899.22*
20. Papier journal, livres, publications périodiques, journaux et images	48.01*, 49.01*, 02, 11*	641.1*, 892.11*, 892.2, 892.99*
21. Fils et tissus de soie	50.06, 07 et 09*	651.14, 22, 25, 3, 65, 92; 653.11*, 21, 4*, 51, 52 et 62
22. Tissus de fibres textiles synthétiques, rayonne, fibres textiles artificielles et synthétiques	51.04.A, 56.07, 56.07.A et B	
23. Fils et tissus de jute	57.06, 57.10*	
24. Fibres et tissus de laine, de crin ou de poils	53.07, 10 et 11*	
25. Tapis autres que les tapis de coton	ex 58.02*	653.11, 21*, 4, 51, 52 et 62 657.6*
26. Etoffes en pièces — sous-vêtements ou vêtements de dessus (autres qu'en coton)	ex 60.02, 03, 04* et 05*	841.41, 42, 43*, 44*, 11*, 12*, 13*, 22*, 26
27. Vêtements de dessus et sous-vêtements et autres tissus (autres qu'en coton)	ex 61.01*, 02*, 03*, 06* et 10	
28. Linge de lit, linge de table, sacs et sachets d'emballage (autres qu'en coton)	ex 62.02*, 03*	656.1*, 656.91*
29. Chaussures à semelles extérieures en cuir naturel	64.02*	851.02*
30. Parapluies et parasols	66.01	899.41
31. Carreaux vernissés ou émaillés, vaisselle en porcelaine et autres articles en poterie et statuettes	69.08, 11 et 12	662.45, 666.4 et 5
32. Articles de bijouterie et de joaillerie et leurs parties, en métaux précieux	71.12 et 13*	897.11 et 12*
33. Monnaies, n'ayant pas cours légal, autres que les pièces d'or	72.01.A*	961.0*
34. Fontes brutes, ferro-alliages et ferro-manganèse	73.01.B, 02.A et 02.B*	671.2, 4 et 5*
35. Aluminium brut, déchets et débris d'aluminium	76.01.B	684.1
36. Planches, feuilles et bandes de toutes épaisseurs, en zinc	79.03.B	686.22
37. Coutellerie	82.09, 82.14	696.01, 696.06

Produits visés dans la liste préliminaire, établie par le secrétariat de la CNUCED, des obstacles non tarifaires qui sont un sujet de préoccupation pour les pays en voie de développement et qui affectent leurs exportations (suite)

<i>Désignation des produits ^a</i>	<i>NDB</i>	<i>CTCI</i>
38. Machines de bureau	84.53 ex, 84.55, ex 84.52	714.2, 3 et 92
39. Machines et appareils électriques et de télécommunications, isolateurs et lampes électriques portatives (à piles, à accumulateurs, électromagnétiques) . . .	85.03, 10*, 15.A*, 15.B*, 15.C*, 19*, 20, 21, 25	722.2*, 723.21, 724.1*, 724.2*, 99*, 729.2, 729.3, 11, 812.43*
40. Jumelles et longues-vues, appareils cinématographiques, instruments et appareils électriques de mesure	90.05, 08*, 12, 28*	729.52*, 861.5*, 31, 34
41. Revolvers et pistolets	93.02	899.24
42. Balais et balayettes	96.01, 96.02*	899.23, 899.24*
43. Autres jouets	97.03*	894.23*

NOTE. — Un astérisque indique qu'un produit ou groupe de produits présente un intérêt particulier pour les moins avancés des pays en voie de développement.

^a Couvre une partie des chapitres de la NDB ou des positions de la CTCI mentionnés. Les groupes de produits se rapportent à une ou plusieurs positions à quatre chiffres de la NDB et à cinq et parfois à quatre chiffres de la CTCI. Voir également les paragraphes 10 et 11 ci-dessus ainsi que les notes de bas de page s'y rapportant.

MESURES D'AIDE AUX AMÉNAGEMENTS DE STRUCTURE

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-4	194
<i>Chapitre</i>		
I. ACTIVITÉS D'AUTRES ORGANISMES INTERNATIONAUX DANS LE DOMAINE DE L'AIDE AUX AMÉNAGEMENTS DE STRUCTURE	5-11	194
A. Activités du GATT	5-7	194
B. Activités de l'OCDE	8-9	195
C. Activités de l'OIT	10	195
D. Activités de la CCI	11	195
II. INCIDENCE DE L'ACCROISSEMENT DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT SUR L'EMPLOI DANS CERTAINS PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ: ÉTUDE QUANTITATIVE PRÉLIMINAIRE DE CARACTÈRE INDICATIF	12-37	196
III. BILAN DES POLITIQUES D'AIDE AUX AMÉNAGEMENTS DE STRUCTURE APPLIQUÉES DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ	38-53	200
A. Différents types d'aide aux aménagements de structure	38-41	200
B. Coûts et avantages d'une libéralisation des échanges encouragée par des mesures d'aide aux aménagements de structure	42-46	201
C. Considérations d'ordre général concernant les politiques d'aide aux aménagements de structure pratiquées par les pays développés à économie de marché	47-53	202
IV. PRINCIPAUX ASPECTS DES POLITIQUES ET PROGRAMMES D'AIDE AUX AMÉNAGEMENTS DE STRUCTURE APPLIQUÉS DANS CERTAINS PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ	54-131	203
A. Canada	55-72	204
B. République fédérale d'Allemagne	73-79	206
C. Suède	80-89	208
D. Royaume-Uni	90-97	209
E. États-Unis d'Amérique	98-124	211
F. Les communautés européennes	125-131	216
1. CECA	126-128	216
2. Communauté économique européenne	129-131	217
V. CONCLUSIONS	132-143	217
VI. SUGGESTIONS CONCERNANT LES PRINCIPES DE POLITIQUE GÉNÉRALE RELATIVES AUX MESURES D'AIDE AUX AMÉNAGEMENTS DE STRUCTURE ENVISAGÉES DANS LA PERSPECTIVE D'UN ACCROISSEMENT DES IMPORTATIONS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	144-146	219
ANNEXE TECHNIQUE		221

LISTE DES TABLEAUX

1. République fédérale d'Allemagne: incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement	224
2. Royaume-Uni: incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement	225
3. États-Unis d'Amérique: incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement	226
4. États-Unis d'Amérique: incidences sur l'emploi, dans certaines industries manufacturières, de l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement	227
5. Accroissement en pourcentage de la consommation apparente requis pour absorber l'augmentation annuelle escomptée des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement	228
6. Comparaison entre les déplacements de main-d'œuvre résultant des variations de la productivité du travail de 1965 à 1969 ou ceux résultant de l'accroissement prévu des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement de 1969 à 1973	230

* Le présent rapport, en date du 14 janvier 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/121/Supp.1 (avec un rectificatif TD/121/Supp.1/Corr.1, du 18 mai 1972).

Introduction

1. Aux termes de la recommandation A.III.6 figurant à l'annexe de l'Acte final adopté par la Conférence à sa première session, « les pays développés envisagent, entre autres mesures: ... de prendre des dispositions en vue d'aider à l'aménagement des industries et à l'adaptation des travailleurs dans les cas où certaines industries et les travailleurs qui y sont employés subissent les conséquences défavorables d'un accroissement des importations d'articles manufacturés et d'articles semi-finis ¹ ».

2. La nécessité pour les pays développés d'accorder une plus grande attention à l'aide aux aménagements de structure a été de nouveau soulignée dans la résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale sur la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement. Au paragraphe 35 de la Stratégie, il est dit que « les pays développés, conscients de l'importance de faciliter l'expansion de leurs importations en provenance des pays en voie de développement, examineront la possibilité d'adopter des mesures et, lorsque cela est possible, d'élaborer un programme, dans les premières années de la Décennie, pour contribuer à l'adaptation et à l'ajustement des industries et des travailleurs dans les cas où ils ont à pâtir ou risquent d'avoir à pâtir de l'accroissement des importations de produits manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement ² ».

3. Le programme de travail de la CNUCED en matière d'aide aux aménagements de structure a été défini dans les décisions 2 (III) et 1 (IV) de la Commission des articles manufacturés ³, aux termes desquelles le secrétariat était invité à faire rapport sur les études existantes concernant les mesures appliquées pour faciliter les aménagements et, au besoin, mettre à jour ces études. Conformément à la recommandation A.III.6 de la Conférence et en appli-

cation des décisions de la Commission des articles manufacturés, le secrétariat a établi des rapports en vue de la deuxième session de la Conférence et des sessions ultérieures de la Commission des articles manufacturés qui faisaient le point de l'évolution intervenue dans le domaine de l'aide aux aménagements de structure dans les pays développés ⁴. A sa cinquième session, la Commission des articles manufacturés a demandé en outre au secrétariat d'effectuer une étude plus détaillée sur l'application des diverses dispositions législatives prises par les pays développés à économie de marché pour déterminer de quelle façon et jusqu'à quel point les mesures d'aide à la reconversion ont facilité l'accroissement des importations d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement et le rôle de ces mesures dans le cadre du système généralisé de préférences ⁵.

4. Le présent rapport rend compte des travaux effectués à la CNUCED depuis la première session de la Conférence en 1964, ainsi que des activités d'autres organismes internationaux tels que l'OIT, le GATT et l'OCDE dans ce domaine. Comme suite à la demande de la Commission des articles manufacturés, il analyse plus en détail l'application des mesures législatives d'aide aux aménagements de structure en vigueur dans les pays développés à économie de marché afin de montrer de quelle manière et jusqu'à quel point ces mesures facilitent l'expansion des importations en provenance des pays en voie de développement, et le rôle de ces mesures dans le cadre du système généralisé de préférences. Le rapport tente également de donner une première estimation chiffrée des incidences de cette législation dans certains pays développés à économie de marché et de ses répercussions sur la nature et la portée des mesures d'aide à la reconversion nécessaires dans les pays développés à économie de marché. Il contient aussi des suggestions indiquant de quelle façon et dans quelle mesure les politiques et les programmes d'aide aux ajustements de structure pourraient être adaptés afin de faciliter l'accroissement des importations par les pays développés à économie de marché de produits en provenance des pays en voie de développement.

¹ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I, *Acte final et rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 64.II.B.11), p. 44 et 45.

² A cet égard voir aussi le paragraphe 4 de la déclaration faite par le représentant de la Belgique au nom des pays du Groupe B, qui est reproduite à l'annexe III du rapport de la Commission des articles manufacturés sur sa cinquième session (*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, onzième session, Supplément no 2).

³ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, huitième session, Supplément no 2 (TD/B/199/Rev.1), Annexe I, et *ibid*, dixième session, Supplément no 2 (TD/B/295), annexe I.

⁴ TD/19/Supp.2 et Supp.2/Corr.1, TD/B/C.2/86 et Corr.1, et TD/B/C.2/106.

⁵ Voir le rapport de la Commission des articles manufacturés sur sa cinquième session [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement*, onzième session, Supplément no 2 (TD/B/352)], par. 150 et 161. Voir aussi TD/B/C.2/106, par. 21.

CHAPITRE PREMIER

Activités d'autres organismes internationaux dans le domaine de l'aide aux aménagements de structure

A. — Activités du GATT

5. Le groupe d'experts de l'aide aux aménagements de structure du GATT s'est réuni en novembre 1970 pour examiner les faits nouveaux survenus récemment en ce qui

concerne les mesures d'aide aux aménagements de structure prises par les Parties contractantes à l'Accord général et son programme de travail futur. Le Groupe a noté que la situation n'avait guère changé depuis sa réunion de mai 1969 en ce qui concerne l'existence et l'application

par les Parties contractantes de mesures spéciales d'aide aux aménagements de structure pour faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

6. En novembre 1970, le Comité du commerce et du développement du GATT, après avoir examiné le rapport du Groupe d'experts, a recommandé que les Parties contractantes restent attentives à la possibilité de recourir à des mesures appropriées d'aide aux aménagements de structure en tant que moyen important d'adaptation en vue de l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement et que les gouvernements examinent en permanence les possibilités de recourir à cette fin soit à des mesures, soit à des programmes d'aide aux aménagements de structure. Il a aussi recommandé que l'on continue à tenir compte de ces possibilités dans les travaux du Groupe des restrictions résiduelles et que le secrétariat du GATT soit invité à indiquer quels renseignements additionnels concernant le recours actuel aux mesures d'aide aux aménagements de structure seraient utiles pour étudier les moyens d'utiliser plus largement de telles mesures.

7. Le Groupe d'experts s'est réuni en mai 1971 et a examiné, à la lumière des suggestions susmentionnées du Comité du commerce et du développement, les informations complémentaires sur les mesures d'aide aux aménagements de structure qui pourraient être demandées aux Parties contractantes. Il a établi un questionnaire comprenant un certain nombre de rubriques sur lesquelles des renseignements ont été demandés aux gouvernements⁶. Les renseignements obtenus à la suite de ce questionnaire devaient être examinés par le Groupe à une réunion qu'il se proposait de tenir avant la vingt-septième session des Parties contractantes à la fin de 1971⁷.

B. — Activités de l'OCDE

8. Conformément au programme de travail adopté par le Comité de l'industrie de l'OCDE, le secrétariat de cette organisation a passé en revue les politiques industrielles des pays membres de l'OCDE⁸ afin d'indiquer les politiques propres à favoriser l'adaptation des structures aux conditions économiques et technologiques nouvelles en prenant en considération les principaux obstacles qui compromettent le succès d'une restructuration de l'industrie, les instruments dont les pouvoirs publics disposent pour faciliter le processus de reconversion et la part prise par l'Etat dans la promotion et la mise en œuvre des aménagements de structure compte tenu du rôle des institutions financières et de l'industrie à cet égard.

9. Le programme de travail du secrétariat de l'OCDE dans ce domaine comprend des études sur la politique industrielle, la productivité des investissements, les sociétés multinationales, les petites et moyennes entreprises, l'implantation des industries dans le contexte du développement régional et un certain nombre d'études sectorielles portant notamment sur les constructions navales, les principales branches de l'industrie mécanique, la sidérurgie, les textiles et la pâte à papier et le papier.

C. — Activités de l'OIT

10. La Commission des industries textiles de l'OIT, qui s'est réunie en mai 1968, était saisie de rapports du secrétariat de l'OIT, ayant trait aux répercussions des changements structurels et technologiques sur l'emploi dans l'industrie textile ainsi qu'aux problèmes de main-d'œuvre liés au développement de l'industrie textile dans les pays en voie d'industrialisation. Les conclusions formulées au cours de cette réunion mettent l'accent sur la nécessité de faciliter les exportations de produits textiles en provenance des pays en voie de développement et sur les aménagements en matière de main-d'œuvre, notamment en ce qui concerne la formation en vue du reclassement dans d'autres industries, qui doivent être opérés dans les pays développés. Plus récemment, l'OIT a effectué d'autres études sur les incidences quantitatives de l'élimination ou de l'abaissement des barrières commerciales imposées aux importations d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement, sur les mouvements de la main-d'œuvre dans les pays industrialisés d'Europe et d'Amérique du Nord ainsi que sur le commerce, l'aide, l'emploi et la main-d'œuvre.

D. — Activités de la CCI

11. Le Comité économique consultatif CCI/ONU/GATT, qui s'est réuni à Paris le 11 décembre 1970, a examiné la question de l'aide aux aménagements de structure à propos des programmes de libéralisation des échanges. Le Comité était saisi d'un rapport de la Commission de l'expansion du commerce international de la CCI⁹. Ce rapport analysait les différents moyens de fournir une aide à la reconversion, les effets probables d'une telle politique sur la structure du commerce des produits de l'industrie et les aménagements de structure effectués par les industriels eux-mêmes. Le Comité économique consultatif a souligné qu'il convenait d'encourager les gouvernements à appliquer des politiques commerciales libérales et que les programmes d'aide aux aménagements de structure pourraient être un élément utile de toute politique tendant à accroître les possibilités d'exportation offertes aux articles manufacturés provenant des pays en voie de développement. Un nouvel effort de libéralisation du commerce exigerait une action parallèle dans le domaine de l'emploi et de la politique sociale afin de réduire l'opposition à un tel programme et de faciliter les aménagements requis.

⁶ Voir document COM.TD/81 du GATT, 22 juin 1971.

⁷ La réunion du groupe a été renvoyée en attendant que le secrétariat ait reçu suffisamment de réponses et que ces réponses aient été communiquées aux gouvernements et étudiées par eux.

⁸ OCDE, « Les politiques industrielles de 13 pays membres », Paris, 1970; et « La politique industrielle des Etats-Unis », Paris, 1970.

⁹ Voir TD/B/C.2/NGO/3.

CHAPITRE II

Incidences de l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement sur l'emploi dans certains pays développés à économie de marché : étude quantitative préliminaire de caractère indicatif

12. On fait souvent valoir que la libéralisation, par les pays développés à économie de marché, des obstacles tarifaires et non tarifaires opposés aux exportations des pays en voie de développement porterait probablement préjudice à plusieurs des facteurs de production, mis en œuvre dans les industries concurrentes du monde développé. C'est ainsi que dans certains cas, les intérêts en cause usent de moyens de pression sur le plan national pour faire échec à cette libéralisation. Des gouvernements de pays développés à économie de marché ont limité la portée du système généralisé de préférences et d'autres formes de libéralisation des échanges en prévision des effets défavorables que de telles mesures pourraient entraîner sur les facteurs nationaux de production. En outre, l'objectif même des mesures de libéralisation envisagées risque d'être tenu en échec, au moins partiellement, par les clauses de sauvegarde et autres dispositions analogues visant à protéger les facteurs de production vulnérables dans les secteurs concurrencés par les importations.

13. Les mesures d'aide aux aménagements de structure peuvent en principe faciliter le transfert de certains facteurs de production touchés par la concurrence vers des industries où le pays bénéficie d'un avantage comparatif sur le plan international. Pour autant que les pays développés à économie de marché peuvent appliquer des mesures efficaces d'aide à la reconversion, les pressions qui s'y exercent contre la libéralisation des échanges devraient donc s'atténuer, ce qui favoriserait le développement plus rapide des exportations des pays en voie de développement à destination du monde développé.

14. S'agissant de formuler ou d'évaluer des mesures d'aide aux aménagements de structure, une question décisive concerne la nature et l'ampleur des répercussions éventuelles d'un accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement sur les différentes variables économiques, en particulier sur l'emploi, dans le pays développé importateur. Dans les pages qui suivent, on s'est efforcé de chiffrer, dans la mesure du possible et compte tenu de certaines hypothèses simplificatrices, les incidences que pourraient avoir, du point de vue de l'emploi dans certains pays développés, un progrès plus rapide de leurs importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement. L'annexe technique au présent rapport indique la méthode retenue, les sources statistiques, les hypothèses et les résultats d'une étude préliminaire quantitative, de caractère indicatif, sur la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni et les Etats-Unis d'Amérique.

15. Il convient de souligner que la part des pays en voie de développement dans le commerce mondial des articles manufacturés est actuellement très modeste, de sorte que l'effet global d'un accroissement des importations en provenance de ces pays ne devrait pas constituer un problème grave. On peut noter, à cet égard, que les

accroissements annuels des exportations d'articles manufacturés entre pays membres de l'OCDE se sont situés, ces dernières années, entre 4 et 8 milliards de dollars, et que les changements structurels qui en sont résultés ont été absorbés de façon satisfaisante grâce à un ensemble de mesures associant l'aide aux aménagements de structure à des initiatives émanant des industries intéressées¹⁰. Le problème capital est donc celui des incidences sur certaines industries ou sur certains secteurs particuliers. On estime donc essentiel d'étudier les incidences d'un accroissement des exportations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement à un niveau de désagrégation aussi poussé que le permettent les statistiques disponibles.

16. Un autre aspect important du problème est la période retenue pour l'étude des incidences. A très court terme, dans certaines industries, en particulier dans celles qui sont concentrées dans quelques régions ou localités, les répercussions peuvent être sensibles, voire sérieuses. Mais si on laisse s'écouler le temps nécessaire pour que les changements de structure s'opèrent d'eux-mêmes et si ces changements sont facilités par les différentes mesures décrites ci-après dans le présent document, les effets nuisibles sont réduits au minimum. En fait, à long terme, ces changements de structure entraîneront une augmentation des salaires et des revenus réels dans les pays développés en améliorant la division internationale du travail.

17. Toute étude des répercussions que pourrait avoir sur les pays développés l'augmentation des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement repose donc essentiellement sur les hypothèses retenues pour ces augmentations. Théoriquement, toute étude chiffrée de l'effet possible, sur les pays développés, d'un accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement, devrait avoir pour point de départ des prévisions relatives à ces courants d'échanges où les éléments pris en compte seraient les résultats obtenus dans le passé par les pays en voie de développement en matière d'exportation, les élasticités de revenus, les élasticités de prix, les élasticités de substitution et l'élasticité de l'offre pour les produits considérés, ainsi que l'évolution des goûts des consommateurs, l'évolution des techniques dans la mesure où elle se manifeste par une transformation de la structure des échanges interindustriels, le degré de libéralisation et la nature des mesures de libéralisation décidées par les pays développés à l'égard desdites importations, et enfin les politiques d'exportation des pays en voie de développement.

18. Bien que l'évaluation chiffrée des répercussions, sur les pays développés, d'une augmentation des impor-

¹⁰ I. Little, T. Scitovsky et M. Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries*, Londres, 1970, p. 286.

tations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement n'ait pas reçu jusqu'à présent toute l'attention qu'elle mérite, les études existantes montrent cependant que le déplacement de main-d'œuvre provoqué par une augmentation des importations en provenance des pays en voie de développement est généralement minime si on le compare aux déplacements de main-d'œuvre liés à d'autres causes, comme l'augmentation de la productivité du travail et les fluctuations à court terme de l'économie. C'est ainsi qu'une étude de Salant et Vaccara sur les Etats-Unis d'Amérique aboutit à la conclusion qu'une augmentation des importations d'articles manufacturés de toute origine de 1 milliard de dollars aurait pour conséquence au plan national une diminution nette de l'emploi évaluée à 86 000 postes, ce qui ne représenterait qu'un huitième de 1 % de la main-d'œuvre civile totale en 1959 ¹¹.

19. Salant et Vaccara analysent également les répercussions qu'aurait sur l'emploi, dans 72 industries des Etats-Unis, une augmentation de 1 million de dollars des importations de toute origine dans chacune de ces branches. L'étude prend en considération les effets primaires et les effets secondaires, utilisant pour cela un tableau d'échanges interindustriels. Une augmentation des importations de 1 million de dollars dans chaque secteur d'activité se traduit par des taux de croissance très différents pour les diverses rubriques considérées, selon que les articles manufacturés importés occupent au départ une part importante sur le marché des Etats-Unis (parmi les importations en provenance des pays en voie de développement, on peut citer à cet égard les textiles, les vêtements et les chaussures), ou que les importations n'absorbent aujourd'hui qu'une faible part du marché. Dans ce dernier cas, une augmentation de 1 million de dollars représenterait un pourcentage d'augmentation très élevé.

20. Little, Scitovsky et Scott, partant d'hypothèses légèrement différentes, supposent une augmentation de 744 millions de dollars des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement et à destination des Etats-Unis, des pays de la Communauté économique européenne et du Royaume-Uni. Le déplacement de main-d'œuvre le plus important en pourcentage (2,1 %) se produirait dans l'industrie du cuir (à l'exclusion de la fabrication de chaussures) des Etats-Unis; un déplacement de main-d'œuvre d'environ 1 % pourrait se produire dans l'industrie du vêtement des pays étudiés; enfin, dans toutes les autres industries, le déplacement de main-d'œuvre serait inférieur à 1 % ¹². Citons également une étude du BIT ¹³, selon laquelle entre 1961 et 1965 les

suppressions d'emploi à mettre sur le compte de l'augmentation des importations n'ont représenté qu'une faible fraction des déplacements de main-d'œuvre résultant de l'augmentation de la productivité du travail pendant la même période.

21. Aucune des études susmentionnées ne prend spécifiquement en considération le facteur temps: l'hypothèse implicite est que l'accroissement des importations est un phénomène soudain, qui se produit une fois pour toutes. Cette hypothèse réduit la valeur de ces études du point de vue des mesures d'aide à la reconversion qui doivent accompagner une libéralisation des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement. En effet, de par sa nature même, l'accroissement des importations sera étalé dans le temps et le moyen le plus approprié d'en étudier l'incidence sur l'emploi est d'envisager une période de plusieurs années. Les hypothèses retenues pour la présente étude en ce qui concerne la croissance future des importations pendant la période 1969 à 1973 tiennent compte des résultats effectivement enregistrés au cours des 4 dernières années pour ce qui est des importations en provenance des pays en voie de développement.

22. Le choix des deux périodes quadriennales, 1965 à 1969 et 1969 à 1973 a été dicté en grande partie par les données statistiques disponibles. Il eût été certainement préférable d'inclure l'année 1970 dans la première période et l'année 1975 dans la seconde: les périodes retenues auraient ainsi correspondu à la deuxième moitié de la première Décennie des Nations Unies pour le développement et à la première moitié de la deuxième Décennie. Mais, comme on ne dispose pas de statistiques complètes pour 1970, les périodes retenues sont 1965-1969 et 1969-1973.

23. Les estimations qui figurent dans l'annexe technique en ce qui concerne la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni et les Etats-Unis d'Amérique se fondent sur les hypothèses les plus simples en ce qui concerne l'augmentation des importations d'articles manufacturés effectués par ces trois pays à partir des pays en voie de développement. L'augmentation a d'abord été calculée, en pourcentage, et par produit, pour la période 1965 à 1969. On a ensuite supposé que les augmentations enregistrées pendant cette période doubleraient pendant la période 1969 à 1973. Dans les cas où les importations avaient décliné, on a supposé que la baisse serait inférieure de moitié. Dans certains cas, les hypothèses comportent des taux de croissance qu'il ne serait guère possible d'atteindre même dans les conditions les plus favorables.

24. Ces hypothèses donc tendent à exagérer l'importance future, dans le commerce extérieur des pays en voie de développement, des articles d'exportation traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre. Ces exportations ont assez rapidement augmenté ces dernières années, mais leurs perspectives ne sont peut-être pas aussi favorables pour l'avenir, par exemple, en ce qui concerne l'exportation d'articles dynamiques tels que les produits de l'industrie mécanique. L'étude tend donc à exagérer les effets préjudiciables qui pourraient être ressentis par les industries à forte intensité de main-d'œuvre des pays développés, telles que le textile, l'habillement, le cuir et

¹¹ Voir W. S. Salant et B. N. Vaccara, *Import Liberalization and Employment: The Effects of Unilateral Reductions in the United States Import Barriers*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1961.

¹² Little, Scitovsky et Scott, *op. cit.*

¹³ « Certaines conséquences que peut avoir pour la main-d'œuvre la participation accrue des pays en voie de développement au commerce des articles manufacturés et semi-finis: rapport du Bureau international du Travail », dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, deuxième session*, vol. III, *Problèmes et politiques du commerce des articles manufacturés et articles semi-finis* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68.II.D.16), document TD/46/Rev.1.

l'industrie de transformation du bois, etc., et les résultats de l'étude s'en ressentent: les déplacements de main-d'œuvre indiqués pour ces industries sont donc beaucoup plus élevés que dans toute étude précédente.

25. Il semble peu probable que de notables augmentations des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement se produisent dans les pays développés sans qu'il y ait en même temps augmentation des revenus et de la production, c'est-à-dire dans les conditions d'une économie statique. La présente étude envisage donc dans les pays développés la croissance de la consommation apparente de chacun des produits retenus. On peut ainsi prendre en considération l'augmentation de l'emploi résultant de la croissance de la consommation intérieure et les déplacements de main-d'œuvre résultant de l'augmentation des importations, pendant la période 1969 à 1973.

26. Si l'on admet que l'expansion des marchés intérieurs sera la règle générale, il en découle d'importantes conséquences du point de vue des mesures d'aide aux aménagements de structure. En période d'expansion du marché intérieur, l'augmentation des importations d'articles manufacturés n'a pas pour conséquence une contraction de l'activité intérieure en chiffres absolus, mais seulement une réduction du taux d'expansion qu'il eût été possible d'atteindre. Dans ce cas, les problèmes pratiques que pose l'ajustement nécessaire sont d'une nature et d'une ampleur différentes et, dans une certaine mesure, les solutions sont plus aisées et moins coûteuses. Face à une concurrence accrue des importations, une industrie en expansion ne se heurte pas aux mêmes difficultés qu'une industrie qui stagne ou qui décline. Il faut donc identifier d'une part les industries où l'augmentation des importations risque de provoquer une diminution de la production en termes absolus, et, d'autre part, celles où, du fait de la croissance plus rapide de la demande intérieure, l'augmentation des importations se traduira seulement par un léger fléchissement du taux d'expansion. Une autre possibilité, c'est qu'en dépit d'une augmentation des importations en provenance des pays en voie de développement et d'une diminution, en chiffres absolus, de la production destinée au marché intérieur, les industries nationales parviennent à augmenter leur production grâce à une spécialisation plus poussée, ce qui leur permettrait d'exporter davantage sur les marchés étrangers.

27. Avant d'exposer les résultats de l'étude quantitative, il convient d'indiquer les hypothèses de base, dont la liste n'est d'ailleurs pas limitative. Tout d'abord, le facteur main-d'œuvre est considéré comme entièrement immobile entre secteurs d'activité, mais comme mobile entre firmes du même secteur. Deuxièmement, l'assortiment de la production des industries intérieures est identique à celui des importations concurrentes en provenance des pays en voie de développement. Pour satisfaire à cette condition, dans toute la mesure possible, la désagrégation des données relatives à l'industrie utilisées dans la présente étude a été poussée assez loin. Troisièmement, une augmentation donnée de la valeur des importations entraîne une diminution exactement équivalente de la production de l'industrie intérieure correspondante. C'est le rapport de substitution de 1/1 qui est exposé plus

en détail dans l'annexe technique. Quatrièmement, une augmentation des importations n'affecte que la production de l'industrie qu'elle concurrence directement et n'affecte pas la production des facteurs utilisés par ces industries. Sixièmement, les rendements d'échelle sont constants, ainsi que le ratio stocks/chiffre d'affaires dans les industries manufacturières. La demande de main-d'œuvre augmente donc en proportion de la consommation.

28. Ces hypothèses, et le fait que les calculs de l'étude reposent sur une augmentation donnée des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement signifient que les calculs ont surtout valeur d'indication. Ce ne sont que quelques exemples, qui montrent comment l'augmentation des importations peut provoquer des déplacements de main-d'œuvre dans les pays développés. En outre, ils indiquent les effets relatifs probables de ces accroissements sur différentes industries, et lorsqu'on suppose d'importantes augmentations des importations, comme c'est le cas dans la présente étude, l'estimation du déplacement probable de main-d'œuvre dans chacune des industries intérieures considérées représente un maximum. Il faut se souvenir qu'en réalité, les importations en provenance des pays en voie de développement ne seront sans doute pas les seules à augmenter et que les producteurs des pays développés intéressés peuvent compenser l'amenuisement des débouchés sur le marché intérieur en exportant davantage dans les pays tiers.

29. Les résultats de l'étude, qui sont indiqués dans les tableaux 1, 2 et 3 de l'annexe, montrent que, lorsqu'il n'est pas tenu compte des effets de l'accroissement de la consommation, le nombre des personnes employées dans les industries manufacturières nationales (classes 20 à 39 de la CITI) qui seraient déplacées par suite de l'augmentation des importations serait en moyenne quelque peu supérieur à 93 000 par an pour les Etats-Unis d'Amérique, d'environ 59 000 pour le Royaume-Uni et approximativement de 47 000 pour la République fédérale d'Allemagne. Ces chiffres représentent 0,5, 0,7 et 0,5% respectivement de l'emploi total dans les industries manufacturières de ces pays, en 1969 pour la République fédérale d'Allemagne et le Royaume-Uni, et en 1967 pour les Etats-Unis d'Amérique.

30. On peut se faire une idée des effets relatifs sur l'emploi dans les différentes industries en comparant les pourcentages annuels moyens des effectifs déplacés dans ces différentes industries. Le taux annuel de déplacement de la main-d'œuvre est généralement inférieur à 1%. Les exceptions sont les suivantes: aux Etats-Unis, la chaussure, l'habillement, la fabrication d'articles en bois et en liège et les machines électriques; au Royaume-Uni, les industries alimentaires, la chaussure et l'habillement, l'industrie du cuir et des articles en cuir, les produits minéraux non métalliques et les industries métallurgiques de base; enfin, en République fédérale d'Allemagne, l'alimentation, la chaussure et l'habillement, l'industrie du cuir et des articles en cuir, les produits minéraux non métalliques et les industries métallurgiques de base. Dans chacun des pays étudiés, les effets sur l'emploi sont faibles (inférieurs à 0,5%) dans les secteurs suivants: fabrication de boissons, industrie du tabac, textiles, fabrication de

meubles, de papier et articles en papier, d'ouvrages en métaux (à l'exclusion des machines) et de matériel de transport.

31. Comme on le voit, la fabrication de chaussures et l'habillement, l'industrie du cuir et la fabrication d'articles en cuir, et dans une moindre mesure la fabrication de machines électriques et les industries métallurgiques de base sont en général les secteurs les plus sensibles face à une importante augmentation diversifiée des importations en provenance des pays en voie de développement, mais l'ampleur des incidences sur l'emploi dans chacune de ces industries varie considérablement d'un pays à l'autre. Dans le cas des Etats-Unis, il a été possible de pousser plus loin l'analyse pour certains secteurs, à partir de données plus détaillées. Comme il ressort du tableau 4, dans le secteur de la construction de machines électriques, c'est dans les sous-secteurs fabriquant du matériel de radio et de télévision et du matériel de communication que l'effet sur l'emploi est le plus marqué, tandis que dans la fabrication de machines non électriques, seuls les sous-secteurs de la coutellerie, des outils à main et des machines de bureau enregistrent des déplacements de main-d'œuvre d'un taux appréciable, qui varient entre 0,5 et 0,9 % par an. Si l'on compare les industries du vêtement et de la chaussure, la proportion de main-d'œuvre déplacée est beaucoup plus élevée dans la seconde que dans la première, 4,2 % et 2,4 % respectivement.

32. Le tableau 5 met en regard l'accroissement présumé des importations en provenance des pays en voie de développement pendant la période 1969-1973 et l'augmentation intérieure apparente de la consommation de chaque produit en 1969. Il convient de noter que cette comparaison ne doit être considérée que comme une approximation, les statistiques de production et les statistiques du commerce extérieur étant établies d'après des bases différentes dans les trois pays étudiés. Il est difficile de prévoir l'accroissement de la consommation, et il n'a donc été possible que de calculer, en pourcentage, l'augmentation de consommation qui équivaut à l'augmentation des importations retenue comme hypothèse (voir la colonne 6 du tableau 5). Si dans le cas de certaines industries, seules de légères augmentations de la consommation correspondraient à l'augmentation présumée des importations, dans d'autres, les accroissements de consommation impliqués paraissent assez importants. En général, ces industries sont les mêmes que celles qui ont été identifiées comme particulièrement sensibles dans les tableaux 1 à 4 où il n'est pas tenu compte des progrès de la consommation intérieure (voir par. 16 ci-dessus). En République fédérale d'Allemagne, la production et l'emploi déclineront dans la chaussure et l'habillement, l'industrie du cuir et des articles en cuir, ainsi que dans les industries métallurgiques de base, compte tenu de l'accroissement présumé des importations, à moins que la demande intérieure de ces produits n'augmente à un taux annuel moyen supérieur à 2 % (supérieur à 5 % dans le cas de l'industrie du cuir et des articles en cuir). Au Royaume-Uni, une augmentation de la consommation intérieure supérieure à 2 % par an paraît nécessaire en ce qui concerne l'industrie de la chaussure et de l'habillement, les industries métallurgiques de base et les industries manufacturières diverses, tandis qu'aux Etats-Unis d'Amérique, les indus-

tries de la chaussure et de l'habillement, des articles en bois et en liège ainsi que du cuir et des articles en cuir exigent des taux de croissance de la consommation intérieure nettement supérieures à 1 %. L'élasticité de la demande de ces produits par rapport aux revenus est faible dans les pays développés¹⁴, de sorte qu'une augmentation des importations en provenance des pays en voie de développement provoquera probablement des déplacements effectifs de main-d'œuvre dans ces secteurs.

33. La productivité du travail est un élément déterminant de l'emploi industriel. On fait cependant observer que l'augmentation de la productivité du travail n'a de chances de provoquer des transferts de main-d'œuvre que dans des industries ou secteurs déterminés. Etant donné qu'une augmentation de la productivité du travail correspond également à une évolution technique, à une augmentation de la production, à une meilleure utilisation des ressources, à une hausse des revenus et à une croissance économique, son effet global est sans doute la création de nouvelles possibilités d'emploi. Le tableau 6 indique les répercussions des accroissements de la productivité du travail enregistrés pendant la période 1965-1969 qui ont entraîné une réduction des besoins en main-d'œuvre dans 20 industries des trois pays étudiés. Les résultats sont comparables à ceux de l'étude entreprise par le BIT, pour 8 secteurs d'activité de 15 pays développés à économie de marché et pour la période 1961-1965¹⁵. Dans la présente étude, les données relatives à l'emploi et à la valeur ajoutée, désagrégées et réparties entre 20 industries manufacturières, ont été fournies par la CEE dans le cas de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni. Les données utilisées pour les Etats-Unis d'Amérique sont celles du recensement industriel réalisé en 1967 par le Ministère du commerce des Etats-Unis (U.S. Department of Commerce, Census of Manufactures 1967).

34. La colonne 6 du tableau 6 compare le taux annuel des déplacements de main-d'œuvre imputables à l'accroissement de la productivité du travail et ceux qui résulteraient de la très forte augmentation retenue comme hypothèse en ce qui concerne les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement. Dans 55 des 60 industries étudiées (20 dans chacun des trois pays), les déplacements de main-d'œuvre résultant de l'accroissement de la productivité du travail¹⁶ se sont révélés plus importants que ceux qui résulteraient de l'augmentation des importations retenue comme hypothèse. Toutefois, dans le cas de l'industrie du cuir et de la fabrication d'articles en cuir, en République fédérale d'Allemagne, comme dans le cas du vêtement et de la chaussure, de l'industrie du cuir et de la fabrication d'articles en cuir, des industries métallurgiques de base et des industries manufacturières diverses au Royaume-Uni, les transferts de main-d'œuvre imputables à l'augmentation des importations ont été plus importants que ceux

¹⁴ Voir « Cuir et ouvrages en cuir. — Rapport succinct : étude du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.2/101), par. 8.

¹⁵ Voir la note 13 ci-dessus.

¹⁶ Il y a trois cas dans lesquels l'indice de l'unité de travail incorporée par unité de valeur ajoutée se trouve avoir augmenté (à savoir les articles en bois et en liège, les meubles, et les industries du cuir et la fabrication d'articles en cuir au Royaume-Uni).

résultant de la productivité du travail. Dans presque tous les autres cas, les effets de la productivité du travail sont beaucoup plus notables que ceux de l'augmentation présumée des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement. Ces comparaisons entre ordres de grandeur probables montrent que les problèmes d'emploi qui se poseraient à l'échelon d'un secteur d'activité par suite d'une intensification de la concurrence des importations en provenance des pays en voie de développement seraient vraisemblablement beaucoup plus faciles à résoudre que les problèmes d'emploi liés à l'accroissement de la productivité du travail.

35. La principale conclusion qui se dégage des tableaux 1 à 6 de l'annexe est que les problèmes d'adaptation qui résulteraient d'une augmentation des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement varient considérablement d'une industrie à l'autre. Toutefois, dans l'ensemble, les ordres de grandeur mesurés en termes de transfert de main-d'œuvre ne sont pas très importants. Même dans le cas de très fortes augmentations des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement, hypothèse retenue pour la présente étude, le transfert total de main-d'œuvre ne serait pas supérieur à 0,7% de l'emploi total dans les industries manufacturières. Si l'on se souvient que ces industries se sont dans le passé adaptées sans trop de difficulté, en partie grâce à leurs propres efforts, et en partie grâce à l'action des pouvoirs publics, à des transferts de main-d'œuvre beaucoup plus importants provoqués par les progrès de la productivité du travail et l'augmentation des importations en provenance d'autres pays développés, et compte tenu des augmentations de la demande intérieure qui se produiront à l'avenir, il est peu probable que l'effet global d'une augmentation des importations soulève de graves difficultés. Cependant, les tableaux 1 à 5 montrent que certaines industries sont plus sensibles aux importations en provenance des pays en voie de développement. Ce ne sont pas

toujours les mêmes dans tous les pays; mais elles comprennent le plus souvent l'industrie de la chaussure et du vêtement, l'industrie du cuir et la fabrication d'articles en cuir et, dans de moindres proportions, l'industrie métallurgique de base et la construction de machines électriques.

36. Dans la période de l'après-guerre, la plupart des pays développés à économie de marché ont conservé un taux d'emploi élevé et relativement stable accompagné d'une amélioration sensible de la productivité et d'un accroissement de la part des exportations dans la production et de celle des importations dans la consommation, notamment pour les articles manufacturés. L'augmentation des importations et de la productivité semblerait donc jouer un rôle essentiel dans le processus dynamique de croissance économique et de spécialisation internationale.

37. Les pays en voie de développement devraient être admis à participer sans réserve à l'effort de spécialisation accrue de la production et du commerce des articles manufacturés. Il faudrait veiller en particulier à faire une place à leurs exportations dans les secteurs où ils occupent déjà une position compétitive. Comme le montre l'histoire économique de l'après-guerre, les pays développés ont tout intérêt à adapter leurs industries à l'évolution de l'économie mondiale. Certes des problèmes pourront se poser à court terme. En outre, dans la mesure où les aménagements opérés dans la production et le commerce seraient fondés sur des rapports de compétitivité, certains secteurs industriels des pays développés finiraient à la longue par régresser puisque, du fait même de leurs caractéristiques économiques, les pertes qu'ils subiraient sur le marché intérieur ne pourraient vraisemblablement pas être compensées entièrement par des gains réalisés sur les marchés étrangers grâce aux efforts de spécialisation. Or, les mesures d'aide à la reconversion ont précisément pour objet de faciliter les réformes de structure dans l'intérêt de l'économie mondiale dans son ensemble.

CHAPITRE III

Bilan des politiques d'aide aux aménagements de structure appliquées dans les pays développés à économie de marché

A. — Différents types d'aide aux aménagements de structure

38. Dans les pays développés à économie de marché, l'aide aux aménagements de structure est accordée aux entreprises et/ou à la main-d'œuvre soit aux fins de reclassement et de modernisation en tant que facteurs de production dans la branche considérée, soit aux fins de reconversion dans d'autres activités jugées plus rentables. L'aide de ce type est généralement fournie par les administrations centrales, locales ou régionales mais, dans certains cas, elle émane essentiellement de groupes industriels privés.

39. Les mesures d'aide à la reconversion des industries comprennent notamment des subventions, des prêts à faible taux d'intérêt, des garanties de prêts, des remises ou bonifications d'intérêt, divers types d'avantages fiscaux, des provisions substantielles pour amortissements, des conseils en matière d'organisation, de commercialisation et de gestion, et la fourniture de terrains et moyens d'infrastructure connexes. L'aide aux travailleurs comprend généralement l'une ou plusieurs des mesures suivantes: complément versé en sus des allocations de chômage ordinaires ou prolongation desdites allocations; financement et organisation de services de reclassement professionnel; enfin, aide en matière de réinstallation y compris le remboursement des frais de déménagement.

40. Les dispositions concernant la gestion des programmes d'aide à la reconversion et l'institution ou l'autorité chargée de se prononcer sur la nécessité d'une telle assistance varient selon les pays. En général, ce n'est pas un organisme unique qui assure la gestion des programmes d'aide à la reconversion. La gestion et l'exécution de ces programmes relèvent d'un certain nombre d'instances gouvernementales. Les législations prévoient dans le cadre de la structure administrative existante des mécanismes institutionnels faisant intervenir des services distincts ou des organismes spécialisés ou les uns et les autres. Dans beaucoup de cas, les demandes d'aide à la reconversion présentées par les entreprises et par les travailleurs sont examinées séparément, les premières par le Ministère de l'industrie et/ou du commerce et les secondes par le Ministère du travail ou des institutions analogues. Dans d'autres pays, il existe des organismes spécialisés pour s'occuper des problèmes intéressant telle ou telle industrie, par exemple l'industrie textile et la construction navale. Dans d'autres pays encore, l'examen des demandes d'aide à la reconversion incombe à un service distinct qui détermine si l'auteur de la demande répond aux conditions requises pour que sa démarche puisse être prise en considération.

41. Dans les pays développés à économie de marché, l'aide publique aux aménagements de structure s'insère généralement dans le cadre de programmes nationaux destinés à aider les travailleurs et les entreprises à s'adapter aux perturbations économiques, quelle qu'en soit la cause immédiate. Une aide à la reconversion peut être en outre fournie dans le cadre des programmes d'aménagement régional mis en œuvre par l'administration centrale, souvent en coopération avec les autorités locales ou régionales. Les programmes d'aide à la reconversion spécialement conçus pour faire face à des difficultés économiques résultant d'un accroissement des importations sont plutôt l'exception que la règle. En outre, comme il ressort des rapports antérieurs du secrétariat de la CNUCED, aucun des pays développés à économie de marché n'a adopté de mesures destinées expressément à faciliter l'aménagement des structures industrielles afin d'ouvrir plus largement les marchés aux importations en provenance des pays en voie de développement, mais il est probable que, dans certains pays, l'application des mesures d'aide à la reconversion adoptées en vertu d'une législation générale ou particulière a favorisé l'accroissement de ces importations¹⁷.

B. — Coûts et avantages d'une libéralisation des échanges encouragée par des mesures d'aide aux aménagements de structure

42. Les programmes d'aide à la reconversion pour l'adaptation des entreprises nationales permettraient d'éliminer l'inefficacité et le gaspillage dans tout le secteur industriel. L'accroissement de la production et l'amélioration de la compétitivité du secteur considéré faciliteraient la libéralisation des échanges et notamment la

réduction puis la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires opposés aux importations des pays en voie de développement. Dans les pays développés à économie de marché les mesures destinées à protéger la production et la structure de l'emploi sont appliquées sans qu'il soit dûment tenu compte du fardeau qui en résulte pour l'économie nationale¹⁸. Il faut donc examiner brièvement les coûts et avantages essentiels d'un réaménagement des structures industrielles de ces pays.

43. Dans les pays développés, l'aide aux aménagements de structure orientée vers la libéralisation des échanges devrait impliquer une redistribution des facteurs de production s'accompagnant de transferts des branches d'activité nationales les moins rentables vers les branches les plus efficaces. La libéralisation des échanges risque de provoquer une détérioration passagère de la balance des paiements du pays considéré car, même dans le cas de programmes très efficaces d'aide à la reconversion, l'accroissement des importations qui suit immédiatement la libéralisation se produit normalement avant que les facteurs de production en cause aient été complètement reconvertis et réaffectés dans des industries d'exportation plus rentables. On peut penser que cette reconversion entraînera des difficultés d'ordre psychologique et social pour les travailleurs intéressés et aussi peut-être une perte de revenu et d'autres avantages associés à l'emploi. De même, la mise au rebut d'installations qui ne sont pas totalement obsolètes est une source de dépenses pour les entreprises intéressées.

44. Les dépenses dont un programme d'aide à la reconversion risque de grever le budget du pays développé qui l'entreprend doivent aussi retenir l'attention. Les sommes versées par les pouvoirs publics aux travailleurs ou à l'entreprise, les pertes de recettes fiscales ou le manque à gagner résultant de l'octroi de prêts publics à faible taux d'intérêt sont autant d'éléments qui trouvent leur expression dans le budget de l'Etat et qui font peser une charge accrue sur les contribuables.

45. Cependant, si les pays développés à économie de marché doivent faire face, en termes qualitatifs, à certains coûts spécifiques de l'aide à la reconversion, il y a tout lieu de croire que ces coûts seront plus que compensés par les avantages résultant de la libéralisation des échanges.

46. Essentiellement ces avantages sont une conséquence de la répartition plus efficace des ressources mondiales rendue possible par la libéralisation des échanges. Il est évident que le renforcement de la libéralisation des échanges par l'aide à la reconversion des industries des pays développés aura des conséquences bénéfiques pour les pays en voie de développement, qui pourront ainsi compter sur des possibilités d'exportation accrues. Les recettes en devises résultant de l'exportation d'articles manufacturés et semi-finis pour lesquels ils sont compétitifs en seront accrues, et ces gains en devises leur permettront ensuite d'importer les biens d'équipement dont ils ont besoin pour intensifier leur industrialisation. En outre, dans la mesure où les facteurs de production

¹⁷ Voir « Mesures d'aide aux aménagements de structure : rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.2/106), par. 4.

¹⁸ Voir à cet égard OCDE, *Inflation. — Le problème actuel : rapport du Secrétaire général*, décembre 1970, p. 39 à 56.

sont mobiles dans les pays en voie de développement, ces pays pourront bénéficier d'un effet de redistribution analogue à celui enregistré dans les pays développés. Les effets dynamiques des nouveaux investissements résultant de l'expansion des industries les plus rentables seront sensibles dans les pays en voie de développement et dans les pays développés. L'ensemble de la communauté internationale bénéficiera des mesures de libéralisation des échanges adoptées par les pays développés à économie de marché. En raison de l'amélioration de la division internationale du travail qui s'ensuivra, on peut s'attendre à une baisse des cours mondiaux d'un certain nombre de produits qui font l'objet du commerce international. En outre, les changements qui se produiront dans la gamme des produits fabriqués par les pays développés adoptant des mesures de libéralisation et par les pays en voie de développement tendront sans doute à favoriser une structure optimale de la production dans le reste du monde. A condition que les facteurs de production du reste du monde soient mobiles, un surcroît d'efficacité dans la répartition globale des ressources deviendra possible. Dans les pays développés à économie de marché, la libéralisation des échanges facilitée par l'aménagement des structures industrielles ira certainement dans le sens du bien-être du consommateur et de la stabilité des prix. De plus, la redistribution des ressources tendra à améliorer la productivité moyenne et, partant, à augmenter le rendement des facteurs de production. Quant aux pays développés à économie de marché, ils pourront tirer parti de leur aptitude accrue à exporter les articles manufacturés pour lesquels ils sont particulièrement compétitifs sur le marché international.

C. — Considérations d'ordre général concernant les politiques d'aide aux aménagements de structure pratiquées par les pays développés à économie de marché

47. Le choix, dans les pays développés à économie de marché, de politiques d'aide aux aménagements de structure plutôt que de politiques protectionnistes, appelle plusieurs observations d'ordre général sur lesquelles il convient d'insister. La physionomie de certains secteurs industriels importants, dans ces pays, dépend fortement de l'action des pouvoirs publics, qui s'exerce par le biais des politiques commerciales et sous la forme d'une aide financière directe et de règlements administratifs comme ceux qui concernent, par exemple, les achats de l'Etat et les normes nationales. La tendance à maintenir en activité des industries déclinantes, tendance qui n'est guère justifiée dans une conjoncture de plein emploi et de croissance rapide, a conduit à l'adoption de politiques défensives et protectionnistes dans plusieurs secteurs. Pendant la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, un changement d'optique devrait s'opérer dans les pays développés à économie de marché en faveur d'une politique commerciale qui soit tournée vers l'extérieur et n'entrave plus les importations et en faveur de conceptions prospectives de l'emploi et de la production qui permettent d'éliminer les causes de gaspillage dans l'industrie et de choisir et encourager les secteurs les mieux équipés pour tirer parti de l'évolution des tendances internationales de l'offre et de la demande. Il faudrait utiliser davantage les

ressources potentielles considérables existant dans les pays en voie de développement, plus particulièrement en ce qui concerne les articles manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre.

48. La nature et la portée des politiques et des programmes d'aide aux aménagements de structure destinés à faciliter la reconversion de l'industrie dans les pays développés à économie de marché, reconversion qui devrait à son tour favoriser l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, varient selon les pays. Cela tient notamment au fait que les industries concurrencées par les importations ne sont pas partout protégées dans la même mesure par des barrières tarifaires ou non tarifaires. S'agissant de pays où les barrières tarifaires sont élevées, la libéralisation des échanges peut revêtir une certaine ampleur et, par conséquent, porter gravement préjudice aux facteurs de production nationaux dans les branches concurrencées par les importations. En pareil cas, des politiques appropriées d'aide à la reconversion sont nécessaires, toutes choses égales d'ailleurs, pour faciliter l'accroissement des importations en provenance du monde développé. En outre, dans les pays qui pratiquent une politique relativement protectionniste, le fait que des programmes généraux d'aide à la reconversion permettent de faire face à des changements structurels liés à d'autres facteurs que l'expansion des importations ne signifie pas nécessairement que les mêmes programmes auront pour résultat de faciliter ou même d'encourager la libéralisation des échanges. Une autre raison tient à la mobilité des facteurs de production qui varie selon les pays. Là où la mobilité des ressources est relativement élevée, la nécessité de programmes officiels d'aide à la reconversion visant à faciliter la redistribution des ressources n'est pas aussi fortement ressentie que dans les pays où cette mobilité est plus faible.

49. Une deuxième considération d'ordre général se rattache à la conclusion qui se dégage de l'étude quantitative préliminaire mentionnée au chapitre II, pour beaucoup de pays développés à économie de marché, à savoir que le transfert global de main-d'œuvre qui résulterait d'un accroissement rapide des importations en provenance de pays en voie de développement serait certainement négligeable par rapport au transfert permanent qu'entraîne l'augmentation de la productivité nationale et au très faible taux de croissance annuel de la consommation nationale qu'exigerait l'absorption de ces importations. Cette situation met en évidence la souplesse relative des politiques d'aide à la reconversion appliquées par les pays développés à l'égard des importations en provenance des pays en voie de développement et montre d'autre part que les pressions exercées dans la plupart des pays développés à économie de marché en vue de maintenir ou d'instituer des obstacles tarifaires et non tarifaires face aux exportations des pays en voie de développement paraissent nettement disproportionnées par rapport à l'importance minime de ces exportations en tant que source de déséquilibre économique. Fondamentalement, les causes de cette disproportion sont doubles. Tout d'abord, dans les pays développés, les industries touchées par les importations doivent faire face à la concurrence des industries des autres pays développés, aussi bien que des pays en voie de développement et souvent l'accrois-

sement des importations en provenance du premier groupe de pays dépasse l'augmentation des importations en provenance du second. Etant donné que les pressions protectionnistes internes sont généralement dirigées contre le danger que représentent les importations, les produits des pays en voie de développement se heurtent souvent dans le monde développé à des obstacles commerciaux visant à limiter un volume nettement supérieur d'importations en provenance d'autres pays développés à économie de marché¹⁹. Ensuite, les perturbations de l'économie nationale provoquées par l'évolution de la concurrence internationale ou les modifications des politiques commerciales sont en général bien moins facilement acceptées que les changements structurels profonds résultant de la transformation de la demande intérieure et du progrès technique. Les aménagements structurels sont souvent dictés par les forces du marché, encore que depuis quelques années, un grand nombre de pays développés à économie de marché les facilitent par des politiques générales d'aide à la reconversion et des programmes régionaux de développement. D'un autre côté, les aménagements de structure rendus nécessaires par l'accroissement des importations ne paraissent pas recevoir toute l'attention requise et, de ce fait, la menace d'un transfert de ressources lié à l'expansion des importations semble être assez facilement palliée par le recours aux obstacles tarifaires ou non tarifaires. Dans bien des cas, les intérêts nationaux en cause n'ont accepté de renoncer au bénéfice d'une telle protection qu'en échange d'une aide publique ou privée à des aménagements de structure destinés à faciliter leur reconversion dans d'autres activités ou branches d'activité.

50. Une troisième considération qui découle également de l'étude quantitative résumée au chapitre II, c'est que seules certaines industries des pays développés à économie de marché risquent d'être sensiblement lésées par une libéralisation substantielle des échanges en faveur des pays en voie de développement. Cette étude n'est que préliminaire, mais elle indique la nécessité de veiller particulièrement à ce que les programmes d'aide aux aménagements de structure des pays développés compren-

nent des mesures appropriées pour les secteurs les plus vulnérables. En outre, les industries des pays développés à économie de marché où il y a le plus de risques que se produise un transfert de facteurs à la suite d'un accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement sont généralement des industries à forte intensité de main-d'œuvre. Il s'ensuit qu'une attention particulière devrait être également accordée au point de savoir si les programmes d'aide à la reconversion adoptés par les pays développés à économie de marché favorisent comme il convient la mobilité de la main-d'œuvre.

51. Une autre considération est liée aux observations qui se dégagent du présent bilan des politiques d'aide aux aménagements de structure pratiquées par certains pays développés à économie de marché en vue de faciliter l'expansion des importations en provenance des pays en voie de développement. Aucun des pays développés à économie de marché considéré n'a adopté de mesures destinées expressément à favoriser la reconversion d'une branche pour offrir de plus larges possibilités aux importations des pays en voie de développement. De plus, certains pays ont des programmes qu'ils considèrent comme des programmes d'aide aux aménagements de structure mais que d'autres pays ne rangent pas dans cette catégorie.

52. Parmi les pays développés à économie de marché, le Canada et les Etats-Unis d'Amérique sont les seuls à avoir des programmes précis d'aide à la reconversion qui sont axés sur les importations. Il existe au Royaume-Uni un programme d'aide à la reconversion d'une durée limitée, qui a pour but exprès de faciliter les aménagements de structure dans l'industrie des textiles de coton. La Suède, pour sa part, s'appuie presque exclusivement sur sa politique nationale de l'emploi pour encourager la reconversion. La République fédérale d'Allemagne compte surtout sur les mécanismes du marché pour favoriser les aménagements de structure, mais le gouvernement s'est engagé récemment, dans le cadre de sa politique générale, à encourager la restructuration de l'économie nationale afin de faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

53. Quant au point de savoir si les politiques et programmes actuellement appliqués en matière d'aide à la reconversion favorisent réellement l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, c'est une question à laquelle il est difficile de répondre sur la base des renseignements et données disponibles concernant l'application de telles mesures par les pays développés à économie de marché.

¹⁹ La libéralisation anticipée des restrictions affectant les importations, en faveur, spécifiquement, des pays en voie de développement rencontrerait sans doute moins d'opposition à l'intérieur du pays considéré. Voir à ce sujet les rapports du secrétariat de la CNUCED intitulés « Programme de libéralisation des restrictions quantitatives et autres obstacles non tarifaires opposés dans les pays développés aux produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement » (TD/120 et TD/120/Suppl.1; pour le TD/120/Suppl.1, voir p. 159 ci-dessus).

CHAPITRE IV

Principaux aspects des politiques et programmes d'aide aux aménagements de structure appliqués dans certains pays développés à économie de marché

54. Les sections qui suivent passent en revue les politiques et programmes d'aide aux aménagements de struc-

ture appliqués dans certains pays développés à économie de marché (Canada, République fédérale d'Allemagne,

Suède, Royaume-Uni et Etats-Unis d'Amérique²⁰) et analysent les principaux aspects de ces politiques et de ces programmes et notamment la manière et la mesure dans lesquelles ils facilitent l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement. Les politiques d'aide aux aménagements de structure appliquées par les Communautés européennes sont également examinées, de façon à illustrer les modalités de ce type d'assistance dans un cadre multilatéral fondé sur la notion de partage des coûts de conversion découlant des mesures multilatérales de libéralisation des échanges.

A. — Canada

55. La position de principe du Canada en ce qui concerne l'aide aux aménagements de structure est que la restructuration de l'économie de marché est un processus naturel et continu et que les entreprises et les industries s'adaptent constamment aux changements qui se produisent dans la situation et les perspectives du marché. Le programme canadien d'aide aux aménagements de structure a principalement pour objet d'encourager les industries développées rentables et compétitives étant donné que ces programmes peuvent faciliter et faciliter en fait l'adaptation aux changements qui se produisent dans les structures de la production et du commerce international²¹.

56. Le Canada a adopté un certain nombre de mesures d'aide aux aménagements de structure destinées à faciliter les aménagements structurels et la mobilité générale des facteurs de production. Il s'agit de programmes généraux visant à faciliter l'adaptation en cas de perturbation du marché, quelle qu'en soit la cause immédiate, et plusieurs programmes qui sont directement liés à des transferts de facteurs résultant de l'accroissement des importations. Aucun de ces programmes n'est particulièrement destiné à faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

57. Les programmes généraux d'aide aux aménagements de structure appliqués au Canada sont notamment les suivants:

a) La loi d'aide à la formation technique et professionnelle qui prévoit l'octroi d'une assistance financière pour la mise en place de moyens de formation technique et professionnelle.

b) Le programme d'aide à la mobilité de la main-d'œuvre qui prévoit l'octroi d'une assistance financière aux salariés en chômage ou auxquels on a signifié leur licenciement définitif. Ces allocations ont pour objet de couvrir les frais de déménagement, de réinstallation et autres dépenses accessoires liées à la réinstallation du salarié et de sa famille, à concurrence de montants maximaux déterminés. Les chômeurs qui cherchent du travail

hors de la zone où ils habitent reçoivent également de modestes allocations. Ces allocations comprennent le remboursement des frais de voyage du demandeur d'emploi et une petite somme destinée à l'entretien de sa famille pendant qu'il est absent de son foyer.

c) Les centres de main-d'œuvre canadiens qui sont répartis dans tout le pays et qui, sous la surveillance générale du Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration, jouent le rôle de centres d'information sur les possibilités d'emploi au Canada.

58. La loi de 1969 sur les subventions au développement régional dispose que les entreprises qui se proposent de créer une nouvelle installation ou d'agrandir ou de moderniser une installation existante dans une région en voie de développement du pays peuvent recevoir une aide financière. Le montant de la prime d'encouragement au développement, qui revêt la forme d'une subvention, est fonction du coût en capital de la création ou de l'agrandissement de l'installation et dépend en partie du nombre d'emplois créés par le nouvel investissement. Les entreprises qui reçoivent une aide financière de ce type doivent faire connaître au Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration leurs besoins futurs en main-d'œuvre et coopérer avec ce ministère dans le cadre de ses activités concernant l'orientation, la formation et le placement de la main-d'œuvre.

59. Le Canada a trois programmes d'aide aux aménagements de structure qui sont tout particulièrement liés au commerce extérieur: le règlement sur l'aide à l'industrie des produits de l'automobile, adopté dans le cadre de l'Accord sur les produits de l'industrie automobile, conclu en 1965 entre le Canada et les Etats-Unis; le programme général d'aide aux aménagements de structure, adopté plus récemment, qui tient compte des réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy, et la loi de 1971 portant création de la Commission des textiles et du vêtement.

60. L'Accord de 1965 sur les produits de l'industrie automobile a pour objet de renforcer l'intégration et la rationalisation de l'industrie automobile nord-américaine en supprimant dans les échanges entre le Canada et les Etats-Unis d'Amérique les droits de douane sur les automobiles neuves et les pièces de rechange et accessoires destinés à l'équipement original. L'objectif étant la rationalisation de l'industrie de part et d'autre des frontières nationales, des ruptures d'équilibre apparaissaient inévitables dans les deux pays. En conséquence, l'applicabilité politique de l'Accord sur le plan intérieur dépendait de l'institution de procédures satisfaisantes d'aide aux aménagements de structure en faveur des éléments lésés, au Canada comme aux Etats-Unis.

61. Au Canada, le règlement sur l'aide à l'industrie des produits de l'automobile²² prévoyait la création d'une Commission d'aide aux aménagements de structure chargée d'examiner les demandes d'assistance formulées en raison de préjudices résultant de l'Accord de 1965, et de gérer les prêts accordés aux entreprises bénéficiaires après s'être assurée que le prêt offrait à l'intéressé « des perspectives raisonnables d'exploitation rentable qu'il ne peut obtenir d'autres sources de financement ». Les fabricants cana-

²⁰ Ces pays ont été choisis en raison de la nature des politiques d'aide à la reconversion qu'ils appliquent et du volume des renseignements disponibles concernant la mise en œuvre de ces politiques. De nouvelles études plus détaillées seront entreprises dès que l'on disposera de plus amples renseignements concernant les politiques d'aide à la reconversion suivies par ces pays à économie de marché et par d'autres pays du même groupe.

²¹ Voir document COM.TD/H/3 du GATT, 3 février 1966.

²² *Ibid.*, p. 30 à 340.

diens d'articles de l'industrie automobile (à l'exclusion des entreprises de construction automobile ou des filiales des entreprises de construction automobile, où la participation américaine était prédominante) qui pouvaient établir qu'elles avaient subi ou pourraient subir un préjudice du fait de l'Accord, pouvaient bénéficier de tels prêts, à condition de les utiliser pour moderniser les installations existantes ou pour s'engager dans de nouvelles activités.

62. L'aide aux travailleurs ayant subi un préjudice du fait de l'Accord comportait certaines prestations de chômage supplémentaires. Pour obtenir une aide, les salariés qui en faisaient la demande devaient établir que deux conditions étaient remplies, à savoir: a) que 10 % du personnel ou cinquante employés, le chiffre retenu étant le chiffre le plus faible, d'un fabricant admissible ou d'une succursale ou division particulière de son entreprise, « ont été ou seront mis à pied pour une période de quatre semaines ou plus »; et b) que « la mise à pied ou une partie de celle-ci déterminée par la Commission a été ou sera causée par l'arrêt ou le ralentissement de la production ou d'autres opérations par suite de l'application du programme de l'industrie automobile ». Les travailleurs pouvaient bénéficier de cette assistance, qu'ils travaillent dans des entreprises canadiennes ou dans des entreprises étrangères ou contrôlées par des sociétés étrangères.

63. En ce qui concerne l'aide aux aménagements de structure prévue dans le Règlement sur l'aide à l'industrie des produits de l'automobile, il est intéressant de noter que, si les travailleurs touchés par l'Accord concernant les produits de l'industrie automobile pouvaient obtenir une aide aux fins de réadaptation et de reclassement dans le cadre du programme général d'aide à la mobilité de la main-d'œuvre en vigueur au Canada, aucune disposition n'obligeait les fabricants lésés à réinvestir leurs capitaux pour entreprendre la production d'autres articles. Or, d'importantes réaffectations de ressources ont été de toute évidence opérées du fait de la suppression des droits de douane résultant de l'Accord sur les produits de l'industrie automobile. Pour ce qui est des produits touchés par cet accord, le courant commercial bilatéral entre le Canada et les Etats-Unis d'Amérique s'est accru beaucoup plus vite que la production combinée des deux pays à la suite de la mise en œuvre de l'Accord ²³.

64. Bien que le Règlement sur l'aide à l'industrie des produits de l'automobile pose le principe selon lequel les entreprises et les travailleurs qui présentent des demandes peuvent invoquer les préjudices éventuels aussi bien que les préjudices réels résultant de la mise en œuvre de l'accord, on ne possède aucun renseignement qui permette de déterminer si une aide a été effectivement accordée en considération d'un préjudice éventuel. Dans le cadre de ce programme, les prestations versées aux travailleurs canadiens de 1965 à 1968 se sont élevées à plus d'un million de dollars ²⁴. Au 30 juin 1971, les prêts aux

industriels consentis au titre de ce programme avaient atteint au total 94 millions de dollars ²⁵.

65. Le programme général d'aide aux aménagements de structure, établi en 1968 et modifié en 1971, a pour objet de fournir une aide aux entreprises qui prouvent, soit qu'elles ont subi ou risquent de subir un préjudice grave du fait de l'accroissement des importations dû aux réductions tarifaires opérées par le Canada dans le cadre des négociations Kennedy, soit qu'elles ont accru de manière appréciable leurs possibilités d'exportation en raison des concessions consenties par d'autres pays dans le cadre de ces négociations. Pour pouvoir bénéficier de l'assistance financière prévue dans le programme, l'entreprise qui présente une demande doit également soumettre à la Commission générale d'aide aux aménagements de structure un plan satisfaisant prévoyant une restructuration de ses opérations destinée à améliorer sa position concurrentielle, et établir qu'elle ne peut obtenir « auprès d'autres sources un financement suffisant à des conditions raisonnables » ²⁶. L'aide peut comporter une garantie de l'Etat couvrant jusqu'à 90 % des prêts d'aménagement consentis par des sources privées, des prêts directs de l'Etat et un appui financier de l'Etat destiné à fournir une assistance technique aux entreprises qui se proposent d'améliorer leurs activités de production, de gestion et de commercialisation et leurs opérations financières. Il faut cependant noter que l'aide fournie aux industriels dans le cadre de ce programme n'est pas exclusivement destinée aux entreprises qui ont l'intention de s'engager dans des activités nouvelles. En fait, on insiste beaucoup sur le rôle de la réorganisation et de la modernisation pour permettre aux entreprises de renforcer leur capacité concurrentielle et de survivre. Une telle conception n'exclurait pas, en principe, l'octroi d'une assistance aux industries en difficulté qui s'efforcent de conserver leur part du marché intérieur. Jusqu'en octobre 1971, la Commission d'aide aux aménagements de structure, qui est chargée de la mise en œuvre du programme, a autorisé des garanties d'emprunt d'un montant de 37,9 millions de dollars en faveur de 37 industriels et elle a approuvé des subventions d'un montant de 105 000 dollars destinées à fournir des services consultatifs à 17 entreprises. Quinze des 37 bénéficiaires des garanties d'emprunt étaient des fabricants de textiles, de chaussures et de produits alimentaires. Aucune des 11 entreprises de l'industrie textile autorisées à bénéficier de cette assistance n'a cependant motivé sa demande par un préjudice subi du fait de l'accroissement des importations ²⁷.

66. Pour bénéficier de garanties ou de prêts de l'Etat dans le cadre de ce programme, les entreprises doivent, en cas de licenciement, adresser un préavis de trois mois aussi bien aux travailleurs qu'à la Commission, lorsque 20 travailleurs au moins sont mis en chômage pour une durée d'au moins deux mois. Le délai de préavis est utilisé pour le recyclage et le reclassement des travailleurs

²³ J. Jonish, « Adjustment assistance Experience under the U.S.-Canadian Automotive Agreement », Seminar Discussion Paper 13, université du Michigan, 10 septembre 1969.

²⁴ Jonish, *op. cit.*

²⁵ Renseignements communiqués directement par le Gouvernement canadien.

²⁶ Voir document COM.TD/W/88 du GATT, 7 février 1969.

²⁷ Renseignements communiqués directement par le Gouvernement canadien.

intéressés, avec la coopération du Ministère de la main-d'œuvre et de l'immigration²⁸.

67. Compte tenu des liens étroits qui existent entre le commerce et le développement industriel national, le Ministère de l'industrie et le Ministère du commerce ont récemment fusionné. Le nouveau Ministère de l'industrie et du commerce est chargé d'élaborer et de mettre en œuvre des programmes visant notamment à faciliter l'adaptation des industries manufacturières à l'évolution du marché intérieur et des marchés d'exportation et aux nouvelles techniques de production²⁹. Ce ministère a joué un rôle actif dans la présentation et l'adoption par le Parlement en mai 1971, de la loi portant création d'une commission du textile et du vêtement. Cette législation est une réaction directe à l'aggravation de la concurrence que les entreprises du textile et du vêtement rencontraient de la part des importations. Par exemple, bien que le Canada n'ait pas pris l'engagement de faciliter automatiquement l'accès au marché canadien dans le cadre de l'Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton, les importations de textiles de coton en provenance des pays en voie de développement, en pourcentage de la consommation canadienne, sont passés de 7,1 % en 1960 à 12,5 % en 1965³⁰. Au cours de la période 1960-1967, le nombre des broches et des métiers en service dans l'industrie canadienne des textiles de coton a diminué respectivement de 6 % et de 12 %, alors que les effectifs employés dans ce secteur ont baissé de 8 %³¹.

68. Aux termes de la loi portant création d'une commission des textiles et du vêtement, la Commission est chargée d'évaluer les demandes de protection temporaire émanant des industriels et les demandes d'aide à la reconversion des groupes de travailleurs des industries des textiles et du vêtement. A ce propos, il convient également de noter qu'en vertu des amendements apportés aux dispositions du programme général d'aide aux aménagements de structure en janvier 1971, une entreprise de textiles, de vêtements ou de chaussures qui demande un prêt pour lutter plus efficacement contre la concurrence des textiles, des vêtements ou des chaussures « importés à des prix, ou dans des quantités telles, ou dans des conditions telles que ces importations causent ou menacent de causer un grave préjudice », et qui ne peut se procurer auprès d'aucune autre source des crédits à des conditions raisonnables, peut obtenir un prêt d'aide aux aménagements de structure de la commission générale d'aide aux aménagements de structure sans avoir à prouver que ce préjudice découle de l'accroissement des importations dû aux réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy.

69. Un industriel peut adresser à la Commission une plainte indiquant que l'importation de produits spécifiés de l'industrie des textiles et du vêtement porte ou menace de porter un grave préjudice à sa production au Canada d'articles textiles ou de vêtements. L'entreprise qui

présente la demande doit aussi soumettre à la Commission un plan prévoyant soit le développement continu et rentable de ses activités, soit l'abandon progressif de fabrications qui n'ont aucune chance de devenir compétitives sur le marché international. Le plan doit indiquer les mesures qui permettront à l'entreprise de soutenir la concurrence sur le marché canadien dans le cadre de la structure tarifaire en vigueur.

70. Lorsqu'elle examine la plainte et le plan de reconversion de l'entreprise, la Commission doit tenir compte des considérations touchant à la main-d'œuvre et à la situation régionale, des dispositions des accords internationaux, de l'effet probable sur les différentes catégories de consommateurs de toutes les mesures spéciales de protection proposées, des conditions actuelles du commerce international et du principe selon lequel aucune mesure spéciale de protection ne doit être mise en œuvre pour encourager le maintien de types de production qui n'ont aucune chance de pouvoir concurrencer les articles étrangers sur le marché canadien, si la seule protection possible est celle offerte dans le cadre de la structure tarifaire en vigueur. A la suite de cet examen, la Commission adresse une recommandation au Ministère de l'industrie et du commerce en indiquant si des mesures spéciales de protection doivent être prises.

71. Les groupes de travailleurs peuvent également demander à la Commission des textiles et du vêtement de certifier qu'ils remplissent les conditions requises pour bénéficier d'une aide à la reconversion. Ces conditions sont les mêmes que celles qui sont prévues par le Règlement sur l'aide à l'industrie des produits de l'automobile, sauf que dans ce cas les licenciements ou menaces de licenciement ne doivent pas nécessairement résulter de concessions inscrites dans des accords commerciaux.

72. Il est difficile de savoir quelles seront en définitive les répercussions de cette loi et si elle facilitera l'accroissement des importations de textiles et de vêtements en provenance des pays en voie de développement. Bien que la loi supprime le lien entre l'aide à la reconversion et les concessions commerciales spéciales, facilitant ainsi en principe l'accroissement des importations qu'il soit dû ou non à des concessions commerciales ou au progrès de la productivité à l'étranger, elle contient une sorte de mécanisme de sauvegarde. La disposition relative aux mesures spéciales de protection n'est applicable que si l'entreprise qui sollicite une aide a l'intention de concurrencer par la suite les fournisseurs étrangers, mais ce surcroît de compétitivité peut résulter d'une modernisation de l'équipement plutôt que de l'élimination progressive des activités traditionnelles de production. A ce propos, il convient de mentionner le fait que la Commission des textiles et du vêtement n'a pas constaté de préjudice dans le cas des filés de coton-polyester et que, par conséquent, il n'a pas été institué de restrictions quantitatives à l'importation de ces articles. En outre, des accords bilatéraux ont été conclus avec 13 pays concernant l'imposition de restrictions à l'exportation des filés de coton et des filés de coton-polyester.

B. — République fédérale d'Allemagne

73. Bien que la République fédérale d'Allemagne n'applique aucune politique d'aide aux aménagements de

²⁸ Voir document COM.TD/W/88 du GATT.

²⁹ Voir « Mesures d'aide aux aménagements de structure: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.2/106), par. 16.

³⁰ Voir document COT/105 du GATT, 26 septembre 1968, p. 12.

³¹ Voir document COT/W/115 du GATT, 26 septembre 1969, tableau 10.

structure visant spécialement les importations, il existe plusieurs programmes gouvernementaux de caractère général propres à faciliter les aménagements de structure ainsi que des programmes fédéraux ou des programmes de développement régional (au niveau des Länder) qui peuvent indirectement avoir pour effet de faciliter l'adaptation de la production nationale à l'accroissement des importations.

74. Le Gouvernement fédéral accorde depuis quelque temps une assistance financière d'un montant modeste aux travailleurs en chômage en vue de leur recyclage et de leur réinstallation. Plus récemment, le gouvernement, à la suite de l'adoption de la loi de 1969 sur la formation professionnelle et de la loi pour la promotion du travail, a accru son appui financier aux programmes de formation professionnelle, de perfectionnement et de recyclage. Les principaux bénéficiaires de l'aide aux aménagements de structure dispensée par le Gouvernement fédéral ont été les travailleurs licenciés des charbonnages et des mines de fer ³².

75. Les industriels de la République fédérale d'Allemagne peuvent bénéficier à des fins de reconversion de la part des pouvoirs publics de garanties de prêts et de crédits à faibles taux d'intérêt ³³. Selon la politique pratiquée par le gouvernement, les crédits directs ne sont accordés que « pour orienter les programmes de production vers de nouveaux produits. Il n'est pas envisagé de subventionner des productions existantes. » Le Fonds du Programme de réorganisation accorde des crédits au titre des mesures d'aménagement. Les crédits ouverts à ce titre ont atteint au total 99 millions de marks pour la période 1958-1965, mais ils n'ont pas été entièrement utilisés. Des avantages fiscaux sont également accordés pour faciliter l'adaptation structurelle de l'industrie. C'est ainsi que la loi de 1964 qui a modifié la législation relative à l'impôt sur le revenu prévoit le paiement différé de l'impôt sur les gains de capital applicable à la vente des installations et du matériel.

76. Il semble donc que les crédits budgétaires alloués par le Gouvernement fédéral sous forme de dons ou de subventions au titre de la reconversion des entreprises pour faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement soient négligeables en République fédérale. Les ressources affectées à la promotion des industries, et à l'amélioration de la productivité, ainsi qu'au Conseil de la rationalisation en 1969 et 1970 n'ont représenté que 1,5 % du montant total des subventions accordées à l'industrie. En fait, les principaux bénéficiaires de cette aide ont été les branches traditionnelles de l'industrie comme les charbonnages, les mines de fer et la construction navale, dont aucune ne concurrence sérieusement les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement, et certaines branches industrielles nouvelles comme l'aviation, le traitement électronique de l'information et l'énergie nucléaire ³⁴.

77. Il semble que le programme de promotion régionale du Gouvernement fédéral ait aidé les entreprises et les travailleurs de la République fédérale d'Allemagne à s'adapter aux transformations structurelles. Ces dernières années, près de 10 000 emplois nouveaux ont été créés en moyenne chaque année grâce aux subventions pour investissements accordés dans le cadre de ce programme. Certains des programmes de développement mis en œuvre par les Länder ont également facilité une réorganisation des facteurs de production en accordant des prêts à des conditions de faveur ou des subventions couvrant le montant des intérêts à des petites et moyennes entreprises procédant à des aménagements de structure.

78. Il est évident qu'en République fédérale d'Allemagne, l'industrie des textiles de coton a subi d'importantes transformations structurelles au cours des dernières années ³⁵. De 1960 à 1967, le nombre des broches en service dans l'industrie allemande des textiles de coton a diminué de 21 % et le nombre des métiers en service de 43 %. En République fédérale d'Allemagne, les effectifs employés dans l'industrie des textiles de coton ont diminué de 34 % au cours de la même période. Bien que l'industrie textile soit le secteur qui ait le plus largement bénéficié des crédits à faible taux d'intérêts consentis par le Gouvernement fédéral dans le cadre du Fonds du Programme de réorganisation, et bien que les entreprises moyennes du Bade-Württemberg aient reçu des subventions du gouvernement du Land, il semble que la plupart des aménagements de structure réalisés dans cette branche l'aient été sans le secours de programmes gouvernementaux. Les consultations qui viennent de s'engager entre le Gouvernement fédéral et l'industrie des textiles de coton en vue de l'adoption d'un programme spécial en faveur de ce secteur paraissent cependant indiquer que l'effort coordonné de rationalisation et de reconversion consenti par les entreprises privées n'est plus suffisant.

79. En raison de l'insuffisance des données disponibles, il n'est pas possible d'évaluer dans quelle mesure les différents programmes d'aide aux aménagements de structure mis en œuvre dans la République fédérale d'Allemagne ont favorisé l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement. Les principes directeurs ³⁶ récemment formulés par le Gouvernement fédéral concernant la politique qu'il se propose de suivre en matière d'aménagements de structure pendant la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement méritent cependant d'être mentionnés.

« De l'avis du Gouvernement fédéral, les aménagements de structure sont indispensables pour assurer une croissance économique soutenue et une meilleure division internationale du travail. Les transformations de structure qui se produisent au cours du processus d'intégration des pays en voie de développement dans la division internationale du travail ne doivent pas être retardées artificiellement, mais doivent, au besoin, être

³² OCDE, « Les politiques industrielles de 13 pays membres »...

³³ Voir document COM.TD/H/3 du GATT, p. 4.

³⁴ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, *Considerations concerning the problem of adjustment assistance measures*, memorandum, Berlin, 4 août 1971.

³⁵ Voir GATT, *Etude sur les textiles de coton* (Genève, juillet 1966), p. 81, et le document COT/W/115, p. 48.

³⁶ Bureau de presse et d'information du Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne, *Bulletin* n° 25, 17 février 1971, p. 263 à 274.

encouragées par des mesures appropriées d'aménagement structurel. Il ne faudrait pas empêcher par des mesures de soutien le transfert, vers d'autres secteurs, de la main-d'œuvre et des capitaux des secteurs appelés à s'adapter aux conditions d'un marché en évolution. Les difficultés d'ordre social qui apparaissent au cours du processus d'aménagement devraient être éliminées grâce à des mesures opportunes. Il faudrait avoir recours à des stimulants financiers et fiscaux et à des garanties d'investissements tenant compte des risques politiques pour encourager une répartition nouvelle de la production (expansion des entreprises, création d'entreprises nouvelles, entreprises communes, investissements dans les entreprises des pays en voie de développement).

« Dans le cadre de sa politique structurelle axée sur le développement, le Gouvernement fédéral, en encourageant les aménagements de structure et la formation de la main-d'œuvre en vue de son reclassement à de nouveaux emplois offrant de meilleures perspectives d'avenir, tient compte des intérêts justifiés des pays en voie de développement * »

C. — Suède

80. En Suède, l'aide à la reconversion est accordée essentiellement dans le cadre de la politique générale de l'emploi, encore que ce pays ait adopté d'autres mesures ayant spécialement trait aux aménagements de structure dans l'industrie et au développement régional³⁷. A l'heure actuelle il n'existe pas en Suède de programmes d'aide à la reconversion liés directement à l'accroissement des importations.

81. Les autorités suédoises reconnaissent qu'une condition importante du progrès économique est le transfert des ressources de branches d'activité non concurrentielles vers des secteurs plus rentables. Une politique active de l'emploi est considérée comme essentielle pour faciliter les aménagements de structure et faire face aux demandes d'assistance ou de soutien émanant d'entreprises non compétitives. Les mesures destinées à favoriser et à encourager le processus de reconversion jouent un rôle de plus en plus important dans la politique économique suédoise depuis quelques années.

82. La politique suédoise de l'emploi vise à promouvoir la mobilité professionnelle et géographique en général ainsi que le développement régional. S'agissant de la mobilité générale de la main-d'œuvre, les mesures susceptibles d'être appliquées sous le contrôle de l'Office national de l'emploi sont les suivantes :

a) Indemnités de déplacement, destinées à couvrir les frais de voyage encourus par le candidat à l'occasion d'une entrevue, ainsi que les frais de voyage du candidat et de son épouse et les frais de déménagement;

b) Aide transitoire sous forme d'allocations forfaitaires dont le montant varie selon que le nouvel engagement est temporaire ou permanent;

c) Indemnité de réinstallation pour l'ensemble de la famille;

d) Indemnité de séparation destinée à couvrir les frais entraînés par l'existence de deux ménages (pour une durée maximale de 12 mois) au cas où la famille ne peut pas s'installer immédiatement avec le travailleur dans une région nouvelle;

e) Achat de logements par l'Etat dans les régions en crise lorsque l'impossibilité de vendre sa maison empêche le chômeur de se réinstaller ailleurs;

f) Fourniture d'habitations dans les régions qui manquent de main-d'œuvre mais où les logements sont rares; les travailleurs migrants bénéficient d'une certaine priorité en la matière;

g) Pour les travailleurs qui suivent les cours de formation organisés par l'Etat, indemnité mensuelle de subsistance représentant en général 40 à 80 % du salaire moyen des ouvriers de sexe masculin des industries manufacturières;

h) Subventions aux employeurs qui organisent des cours de formation professionnelle.

83. Pour tenter d'adapter cette politique à l'évolution de la conjoncture, on utilise des prévisions des besoins de main-d'œuvre qui sont établies pour 12 mois à partir de renseignements recueillis par les services locaux de l'Office national de l'emploi, et un système de préavis selon lequel les employeurs sont tenus d'informer le service de l'emploi des licenciements ou des fermetures projetés. En outre, les services locaux de l'Office national de l'emploi situés dans les régions gravement frappées par le chômage peuvent être provisoirement renforcées. Le service national d'orientation professionnelle est en permanence à la disposition des adultes.

84. Les autres mesures prises par les pouvoirs publics qui visent principalement à stimuler l'emploi sont les programmes de travaux publics, les commandes supplémentaires de l'Etat à l'industrie privée et les dispositions fiscales autorisant les entreprises, en période de récession, à mettre en réserve à des fins d'investissement une partie de leurs bénéfices qui est alors exonérée d'impôts.

85. La Suède a également développé les établissements publics de crédit dans le dessein précis de favoriser la reconversion des industries et l'expansion des petites et moyennes entreprises. Ces institutions comprennent la Banque suédoise d'investissements, qui assure le financement à long terme de projets de grande envergure et de longue durée ou comportant une grosse part de risques; la Banque de crédit industriel, l'Association de crédit commercial et de nombreuses associations pour la promotion du commerce qui accordent des fonds aux petites et moyennes entreprises³⁸.

86. En ce qui concerne le développement régional, la politique suédoise d'implantation industrielle prévoit l'octroi de subventions d'équipement, d'un montant ne dépassant pas 35 % des frais de construction en général, en faveur des entreprises qui s'installent dans certaines

* Traduction non officielle.

³⁷ Voir document COM.TD/W/92/Add.3 du GATT, 21 avril 1969.

³⁸ Voir OCDE, « Les politiques industrielles de 13 pays membres »...

zones de développement⁸⁹. Des subventions plus substantielles, couvrant en outre les dépenses afférentes aux salaires et aux programmes de formation des entreprises considérées, peuvent être obtenues dans certains cas. En outre, ce système de préavis déjà mentionné contribue à atténuer les répercussions des licenciements massifs sur la collectivité directement concernée.

87. Une commission royale créée récemment a étudié la politique suédoise de l'emploi et est parvenue à la conclusion que cette politique avait généralement donné de bons résultats. En 1968, sur 3,8 millions de travailleurs, 53 000 ont reçu des indemnités de déplacement et environ la moitié ont bénéficié d'une forme quelconque d'aide transitoire. Cent mille environ ont suivi des cours de recyclage d'une durée moyenne de 4 mois. Le coût total de cette politique de l'emploi a été estimé à plus de 400 millions de dollars pour 1971⁹⁰. Quant à la mobilité géographique, une enquête réalisée en 1964 et portant sur 1 091 personnes, qui avaient bénéficié d'une aide transitoire l'année précédente, a montré que 90 % d'entre elles environ n'étaient pas retournées dans leur localité d'origine, ce qui pouvait être considéré comme un succès. Une autre enquête a été effectuée la même année auprès de travailleurs ayant achevé un stage de rééducation professionnelle un an auparavant. Cette enquête a montré que 48 % des intéressés seulement exerçaient un emploi dans la profession étudiée et 38 % dans une autre branche (généralement connexe). Une enquête complémentaire effectuée à la fin de 1966 a permis de constater que le tiers environ de ces personnes exerçaient toujours la profession enseignée. La Commission royale a conclu que ce taux relativement élevé d'abandons est imputable à la pénurie chronique de main-d'œuvre dans certaines industries en expansion et à la situation de plein emploi que connaît généralement la Suède, ce qui signifie que le choix des candidats au recyclage est limité et que ces candidats sont pour la plupart des personnes « inemployables ». La Commission a donc recommandé que le programme de recyclage soit étendu à d'autres catégories de travailleurs puisqu'il s'agit tout autant d'atténuer la pénurie de main-d'œuvre que d'éliminer le chômage⁹¹.

88. Ces mesures générales d'aide à la reconversion trouvent également des applications dans les collectivités particulièrement touchées par l'intensification de la concurrence étrangère. Dans deux cas, la fermeture par étapes d'un chantier naval dans la petite ville d'Oskarshamn et le ralentissement de la production d'une entreprise textile de Borås, la notification préalable à l'Office local de l'emploi des licenciements envisagés a facilité le reclassement des travailleurs intéressés. Parmi les autres mesures d'aide à la reconversion, on peut mentionner les cours de recyclage, les conditions destinées à faciliter l'installation d'entreprises nouvelles dans les localités

touchées et l'octroi de commandes nouvelles pour diminuer le rythme des licenciements⁹².

89. Les industries suédoises des textiles et du vêtement ont spécialement souffert de la concurrence étrangère au cours de ces dernières années. Les importations de textiles de coton et de vêtements de toute provenance ont augmenté de 69 % entre 1962 et 1968. Le nombre des broches et des métiers à tisser en service dans l'industrie des textiles de coton est tombé de 51 % et de 41 %, respectivement, de 1960 à 1967. Les effectifs employés dans l'industrie nationale des textiles de coton ont diminué de 35 % pendant la même période⁹³. Si la politique suivie par la Suède en ce qui concerne l'importation des textiles est plus libérale que celle des autres pays d'Europe occidentale où l'industrie textile est importante, le gouvernement s'est vu parfois contraint de restreindre provisoirement les importations de ces articles pour faire face à de graves problèmes de main-d'œuvre que la politique générale de l'emploi ne permettrait pas de résoudre rapidement. Une commission publique d'enquête a été constituée récemment pour examiner la question de la concurrence étrangère dans les secteurs des textiles et du vêtement et pour recommander les mesures qui pourraient être adoptées afin d'améliorer la position concurrentielle de cette branche⁹⁴.

D. — Royaume-Uni

90. Le Gouvernement du Royaume-Uni estime que l'aide aux aménagements de structure doit être considérée dans une perspective à long terme. Il est prêt à envisager une action de ce type dans les cas où elle paraîtrait particulièrement nécessaire. Il préfère aborder le problème de façon pragmatique de telle sorte que l'aide à la reconversion soit accordée sous la forme et au moment opportuns, à condition toutefois de laisser les forces du marché contribuer à opérer les ajustements voulus dans l'économie. La politique suivie au Royaume-Uni permet de recourir à une gamme étendue de mesures pour aider les localités atteintes par le chômage pour une raison quelconque, et notamment l'accroissement de la concurrence des pays en voie de développement⁹⁵.

91. A l'exception de la loi de 1959 sur l'industrie cotonnière et de la loi de 1967 sur l'industrie de la construction navale, la politique britannique d'aide à la reconversion a eu pour seul objectif l'aménagement général des structures et le développement régional. En fait, il a été indiqué récemment que le Gouvernement du Royaume-Uni, face à l'évolution de la concurrence étrangère, avait normalement pour principe de laisser les industries nationales procéder elles-mêmes aux ajustements requis par cette évolution, y compris les ajustements exigés par la mise en place du système généralisé de préférences, encore qu'il fût disposé à examiner de telles

⁸⁹ Voir OCDE, *Le facteur régional dans le développement économique; politiques suivies dans quinze pays industrialisés de l'OCDE* Paris, 1970, p. 92.

⁹⁰ Voir le rapport de la Commission des articles manufacturés sur sa cinquième session [Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352)], annexe IV, par. 7.

⁹¹ Document COM.TD/W/92/Add.3 du GATT.

⁹² *Ibid.*, et document COM.TD/H/3 du GATT.

⁹³ Document COT/W/115 du GATT, p. 26 et 27.

⁹⁴ OCDE, « Les politiques industrielles de 13 pays membres » ...

⁹⁵ Voir le rapport de la Commission des articles manufacturés sur sa cinquième session [Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément n° 2 (TD/B/352)], annexe IV, par. 2.

mesures dans les cas où elles se révéleraient particulièrement nécessaires conformément à la loi susmentionnée concernant l'industrie cotonnière.

92. Les principales mesures générales d'aide à la reconversion appliquées au Royaume-Uni comprennent notamment ⁴⁶:

a) La loi de 1968 sur l'expansion industrielle qui autorise le gouvernement à consentir « par le biais de programmes d'investissement industriel » un appui financier aux projets visant à promouvoir l'efficacité, la rentabilité, la capacité de production ou le progrès technique de l'industrie. Cet appui financier qui revêt la forme de subventions ou de prêts d'équipement est destiné uniquement aux industries de croissance et n'est accordé que lorsque la pénurie de ressources d'autre origine risquerait de faire abandonner le projet en question.

b) Des subventions d'équipement représentant 20 % des investissements (40 % dans les « régions de développement ») consacrés aux achats d'installations et de machines nouvelles pour l'industrie manufacturière, la réparation des navires, la construction et l'industrie minière qui peuvent être obtenues du gouvernement. Pendant l'exercice 1970, l'incidence budgétaire de ces subventions s'est chiffrée à 590 millions de livres.

c) La loi de 1964 sur la formation industrielle, qui autorise le gouvernement à créer des offices de formation industrielle chargés des tâches suivantes: i) assurer un recrutement adéquat de travailleurs qualifiés, à tous les niveaux de l'industrie; ii) améliorer la qualité et l'efficacité de la formation industrielle; iii) répartir plus également le coût de la formation entre les entreprises. Le recyclage est assuré à la fois par les centres de formation de l'Etat et par l'industrie privée qui est partiellement subventionnée à cet effet.

93. En ce qui concerne le développement régional, une aide financière supplémentaire, destinée à couvrir les frais de recyclage peut être consentie aux entreprises qui offrent des emplois nouveaux dans les « régions de développement ». Certaines formes d'aide sont également accordées aux travailleurs qui se réinstallent dans ces régions. Le gouvernement offre aussi des prêts (à des taux modérés plutôt que préférentiels) et, dans une moindre mesure, des subventions d'équipement aux entreprises qui s'implantent dans ces mêmes régions. En outre, le gouvernement, par l'intermédiaire du Ministère du commerce, crée des domaines industriels et construit des usines dans ces régions hautement prioritaires. Les installations sont ensuite vendues ou louées à l'industrie à des prix qui comportent en réalité une certaine part de subventions ⁴⁷.

94. Comme on l'a vu plus haut, le Royaume-Uni a également mis en œuvre plusieurs grands programmes d'aide à la reconversion intéressant certaines industries. La loi de 1967 sur la construction navale, telle qu'elle a été amendée est un exemple de cette politique. La loi prévoit la création d'un Office de la construction navale

qui est habilité à octroyer différents types de subventions à des entreprises de construction navale pour que celles-ci se regroupent à des fins de rééquipement. En outre, aux termes de ce texte, le Ministre de la technologie est autorisé à garantir les prêts bancaires accordés aux armateurs britanniques pour l'achat de navires à des chantiers du Royaume-Uni, étant entendu que l'Office de la construction navale, pour recommander une garantie, prend en considération les progrès réalisés par le constructeur en matière de réorganisation.

95. L'industrie cotonnière est également concernée ⁴⁸. Au Royaume-Uni, entre 1912 et 1958, la production annuelle de tissus de coton a diminué de près de 75 % en raison du fléchissement des exportations et de l'accroissement considérable des importations. Afin de faciliter l'élimination de la capacité excédentaire résultant de cette situation, le gouvernement a adopté un programme spécial d'aide à la reconversion, qui a trouvé son expression dans la loi de 1959 sur l'industrie cotonnière. Après avoir procédé à des consultations approfondies avec la branche, le gouvernement a pris à sa charge les deux tiers de l'indemnité accordée pour la mise au rebut de l'outillage vétuste dans la filature, le doublage et le tissage, et environ un quart de l'indemnité versée aux entreprises du secteur finissage. Le solde de l'indemnité était financé au moyen de prêts bancaires qui devaient être remboursés grâce au prélèvement d'une taxe perçue sur les entreprises demeurées en activité. De 1959 à 1966 (année où les dispositions de la loi ont cessé d'être applicables) le montant total des indemnités payées pour la mise hors service de l'équipement vétuste s'est élevé à 59 millions de dollars dont 32 millions ont été fournis par les pouvoirs publics et 27 millions par l'industrie. Aux termes de la loi, le gouvernement acceptait aussi de contribuer pour 25 % aux dépenses afférentes aux plans de rééquipement agréés. Cependant, la valeur nette de la subvention gouvernementale a été bien inférieure à 25 %, car les provisions pour amortissement ont été calculées sur la base du coût net des achats d'équipement. Les subventions gouvernementales accordées à cet effet pendant la période 1959-1966 ont représenté au total 38 millions de dollars environ.

96. La loi sur l'industrie cotonnière comportait une autre innovation, à savoir le versement obligatoire d'une indemnité aux salariés perdant leur emploi du fait de l'application des programmes de mise hors service de l'outillage et de rééquipement. Cette indemnité devait être intégralement financée par le produit d'une taxe perçue sur les entreprises de la branche restées actives. De 1959 à 1966 les indemnités versées aux travailleurs licenciés ont représenté au total 13 millions de dollars et d'autres prélèvements étaient prévus. Plus récemment, une aide supplémentaire a été accordée aux travailleurs de la branche avec la création en 1966 de l'Office de formation industrielle de l'industrie des textiles de coton et des industries textiles apparentées. Les activités de formation approuvées par l'Office, activités dont peuvent bénéficier environ 250 000 travailleurs de 8 000 établissements, sont financées par une taxe à laquelle sont assujettis tous les employeurs

⁴⁶ OCDE, « Les politiques industrielles de 13 pays membres » ..., et document TD/W/96/Add.6, du GATT, 30 avril 1969.

⁴⁷ OCDE, *Le facteur régional dans le développement économique* ..., p. 82, 89 et 96.

⁴⁸ Voir GATT, *Etude sur les textiles de coton* ..., p. 79, et le document COT/W/115, p. 52.

de l'industrie et qui permet de verser de véritables subventions aux entreprises organisant des cours de formation agréés par l'Office.

97. L'évolution des exportations et importations de textiles et vêtements de coton enregistrée entre 1952 et 1958 s'est poursuivie pendant la période qui a suivi l'entrée en vigueur de la loi de 1959 sur l'industrie cotonnière. Les exportations britanniques de textiles et vêtements de coton ont baissé de 26 % entre 1962 et 1968, alors que les importations ont progressé de 25 % pendant la même période. Par suite de la persistance de cette tendance du commerce extérieur et du fait de la mise en œuvre du programme d'élimination de la capacité excédentaire appuyé par le gouvernement, le nombre des broches en service dans l'industrie nationale des textiles de coton est tombé de 53 % entre 1960 et 1967 et celui des métiers à tisser de 41 %. Les effectifs employés dans l'industrie des textiles de coton ont diminué de 103 200 personnes pendant cette période, soit de 32 %. Malgré le déclin ininterrompu de l'industrie nationale des textiles de coton, il semble que le gouvernement ait évité de recourir à des mesures protectionnistes. Au contraire, il est prévu qu'à dater du 1^{er} janvier 1972 le contrôle par contingentement des importations de textiles de coton en provenance des pays du Commonwealth sera remplacé par l'imposition de droits de douane.

E. — Etats-Unis d'Amérique

98. Aux Etats-Unis d'Amérique, l'aide à la reconversion est prévue au titre des programmes destinés à faciliter les aménagements généraux de structure et le développement régional ainsi que des programmes spécifiquement liés aux importations qui sont incorporés dans la loi de 1962 sur l'expansion des échanges et la loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile. Toutefois, les Etats-Unis n'ont pas adopté de mesures d'aide à la reconversion visant expressément à favoriser l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

99. Les mesures générales d'aide à la reconversion prises en vue d'améliorer la mobilité de la main-d'œuvre comprennent ⁴⁹:

a) La loi de 1962 sur la formation et le développement de la main-d'œuvre établissant pour l'ensemble du pays un programme de formation destiné aux travailleurs réduits au chômage ou victimes du sous-emploi;

b) Le *Job Corps*, programme au titre duquel un enseignement est dispensé aux jeunes adultes dans des centres de protection rurale et des centres professionnels urbains;

c) Le *Neighbourhood Youth Corps*, qui permet aux jeunes d'acquérir une formation pratique et théorique à plein temps ou à temps partiel;

d) Le programme des possibilités d'emploi dans la branche des affaires, au titre duquel le Ministère du travail et les entreprises collaborant au programme se partagent les frais de formation et de placement des chômeurs les plus difficiles à reclasser;

e) L'éducation de base pour adultes, programme d'enseignement présecondaire à l'intention des personnes dont les possibilités d'emploi sont limitées en raison d'un sérieux manque d'instruction;

f) La loi de 1963 sur l'enseignement professionnel, qui permet au gouvernement d'encourager la formation aux professions ne nécessitant pas un diplôme d'enseignement supérieur;

g) Le programme « Nouvelles carrières », qui prépare les adultes défavorisés à travailler pour des organismes publics à but non lucratif dans certains domaines hautement prioritaires du point de vue social;

h) L'opération *Mainstream*, qui permet aux adultes chroniquement en chômage d'acquérir une expérience professionnelle et de se préparer à des emplois compétitifs;

i) Le programme d'encouragement au travail, en vertu duquel les personnes pouvant être employées, âgées de seize ans au moins, et bénéficiant de prestations de l'assistance sociale reçoivent, au titre de programmes appropriés, une formation professionnelle ou une autre formation préalable à l'emploi qui vise à les rendre indépendantes du point de vue économique.

100. Les mesures générales d'aide à la reconversion destinées essentiellement aux petites et moyennes entreprises comprennent:

a) Le programme de la *Farmers Home Administration*, qui offre des crédits, des garanties et une assistance technique aux exploitations agricoles familiales touchées par des catastrophes naturelles ou des transformations économiques structurelles; depuis 1964, cet organisme consent également des prêts aux familles rurales à revenu modeste, qu'il s'agisse ou non d'exploitants agricoles, ainsi qu'aux coopératives organisées par ces familles;

b) Les activités de l'Administration des petites entreprises, qui accorde des crédits et donne des conseils aux petites entreprises;

c) Celles de l'Administration de développement économique (l'ex-Administration de réaménagement régional), qui peut octroyer toute une gamme de prêts et subventions directes liés aux programmes de développement régional.

101. Aux Etats-Unis, la politique d'aide à la reconversion spécifiquement axée sur le commerce extérieur date de l'adoption de la loi de 1962 sur l'expansion des échanges. L'étroite corrélation existant dans la politique des Etats-Unis entre l'application de la clause de sauvegarde et les mesures d'aide aux aménagements de structure tient également aux dispositions particulières de cette loi.

102. La clause de sauvegarde était largement appliquée aux Etats-Unis avant 1962. Sur 113 demandes examinées entre 1948 et 1962, 33 ont été agréées par la Commission du tarif et pour 8 autres il y a eu partage égal des voix ⁵⁰. Les partisans d'une politique commerciale plus libérale réclamant l'introduction, dans la loi sur l'expansion des échanges, de critères plus rigoureux en ce qui concerne l'application de la clause de sauvegarde de façon à donner

⁴⁹ Documents COM.TD/W/92, 14 mars 1969, et COM.TD/H/3 du GATT.

⁵⁰ Voir T. W. Murray et M. R. Egmund, « Full employment, trade expansion and adjustment assistance », *The Southern Economic Journal*, vol. XXXVI, n° 4, avril 1970.

aux partenaires commerciaux des Etats-Unis l'assurance que les concessions faites ultérieurement seraient plus ou moins permanentes, c'est-à-dire qu'elles ne pourraient faire l'objet de mesures fondées sur la clause de sauvegarde⁵¹.

103. Trois critères fondamentaux ont été définis dans la loi de 1962; la Commission doit s'assurer:

- a) Que les importations de l'article en cause pénètrent aux Etats-Unis en quantité accrue;
- b) Que l'accroissement des importations est « principalement » imputable à des concessions découlant d'accords commerciaux;
- c) Que cet accroissement des importations est « le principal facteur » causant ou menaçant de causer un préjudice grave à l'industrie en question.

Ces trois critères sont plus rigoureux que ceux prévus antérieurement par la législation relative aux accords commerciaux. Cependant, le deuxième et le troisième critère sont spécialement importants dans la mesure où la Commission du tarif qui est chargée d'établir si les conditions prévues sont réunies a en général interprété les expressions « principalement » ou « le principal facteur » comme désignant un rapport de cause à effet particulièrement déterminant.

104. Le fait que les critères dont dépend l'application de la clause de sauvegarde ont été rendus plus rigoureux a conféré davantage de vigueur aux propositions américaines de concessions tarifaires, mais on a estimé que de nouveaux efforts en faveur de la libéralisation du commerce ne trouveraient un large soutien sur le plan intérieur qu'à la condition qu'une aide à la reconversion⁵² puisse être envisagée en lieu et place des mesures de sauvegarde. La loi sur l'expansion des échanges prévoit donc une aide aux aménagements de structure pour les facteurs de production déplacés ou touchés par des perturbations découlant du fait de concessions tarifaires accordées en vertu du même texte. La Commission du tarif a généralement considéré que les demandes d'aide à la reconversion devaient être examinées selon les mêmes critères que les demandes concernant l'application de la clause de sauvegarde.

105. Aux termes de la loi sur l'expansion des échanges, les entreprises et les groupes de travailleurs peuvent demander à être admis au bénéfice soit de la clause de sauvegarde, soit d'une aide à la reconversion, soit de l'une et de l'autre. Dans tous les cas, la Commission du tarif procède à une enquête. Si elle estime que l'industrie considérée a subi un préjudice compte tenu des trois critères susmentionnés, le Président peut consentir un avantage tarifaire à cette industrie ou diriger les entreprises appartenant à l'industrie et/ou les travailleurs intéressés sur les services officiels compétents, qui leur délivreront une attestation certifiant leur droit de bénéficier d'une aide à la reconversion. Ces entreprises ou ces

groupes de travailleurs peuvent bénéficier d'une assistance s'ils remplissent les conditions précitées. Lorsque la Commission du tarif ne parvient pas à établir que l'ensemble de l'industrie est lésée, ou lorsqu'elle a été saisie seulement d'une demande d'aide aux aménagements de structure, le Président peut encore attester que les requérants ont le droit de solliciter une aide à la reconversion à condition que l'entreprise ou les groupes de travailleurs prouvent qu'ils satisfont aux critères exigés. L'application de la clause de sauvegarde est possible au sens de cette loi, mais le Président a toute latitude pour accorder une aide à la reconversion en lieu et place d'une protection. En outre, la Commission du tarif dispose d'un délai de six mois pour enquêter et faire rapport à la suite d'une demande tendant à l'application de la clause de sauvegarde, mais ce délai est de soixante jours seulement dans le cas d'une demande d'aide aux aménagements de structure.

106. Les entreprises dont le droit à bénéficier d'une aide à la reconversion a été reconnue peuvent déposer officiellement une demande d'aide dans les deux ans qui suivent la délivrance de l'attestation. La demande est présentée au Secrétaire d'Etat au commerce et doit comprendre un projet de reconversion économique. L'aide à la reconversion n'est consentie à l'entreprise que si son projet est raisonnablement calculé pour contribuer matériellement à la reconversion économique de l'entreprise, s'il tient dûment compte des intérêts des travailleurs de l'entreprise et s'il prouve que l'entreprise fera tout ce qui est raisonnablement en son pouvoir pour affecter ses propres ressources au processus de reconversion⁵³. Les entreprises ayant présenté une demande peuvent bénéficier d'une assistance technique pour l'établissement de leurs projets d'aménagement de structure. L'assistance technique fournie en application de la loi sur l'expansion des échanges comprend l'octroi de prêts à des conditions de faveur et de garanties de prêts. Un allègement fiscal peut également être obtenu sous forme de reports spéciaux des déficits d'exploitation⁵⁴.

107. Les travailleurs auxquels une attestation de leur droit à une aide à la reconversion a été délivrée disposent d'un délai de deux ans pour présenter une demande à cet effet à compter de la date où le certificat attestant ce droit est établi par le Secrétaire au travail. La demande doit être adressée au Bureau de la sécurité de l'emploi (State Employment Security Agency) de l'Etat qui s'assure que l'intéressé satisfait à un certain nombre de critères concernant sa situation exacte de salarié, pendant la période qui a précédé la mise au chômage. L'aide fournie par le Bureau de la sécurité de l'emploi peut revêtir diverses formes, à savoir:

- a) Allocation en espèces représentant 65 % du salaire hebdomadaire moyen du travailleur jusqu'à concurrence d'un revenu spécifié, pendant une période normalement limitée à 52 semaines;
- b) Tests d'aptitude, conseils d'orientation professionnelle, formation et placement du travailleur; et
- c) Allocations de réinstallation en espèces⁵⁵.

⁵¹ Voir S. D. Metzger, « The escape clause and adjustment assistance: proposals and assessments », *Law and Policy in International Business*, été 1970.

⁵² *Ibid.*, et J. A. Manley, « Adjustment assistance: experience under the automotive products Trade Act of 1965 », *Harvard International Law Journal*, vol. 10, n° 2, printemps 1969.

⁵³ Voir document COM.TD/H/3 du GATT, p. 38.

⁵⁴ « Mesures d'aide aux aménagements de structure: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.2/86), par. 28.

⁵⁵ Voir document COM.TD/H/3 du GATT, p. 39.

108. De 1962 à novembre 1969, la Commission du tarif a examiné 27 demandes d'aide à la reconversion, mais n'a donné suite à aucune d'entre elles. Six des demandes présentées émanaient de travailleurs, 8 d'entreprises et 13 de diverses branches de production. L'étude de Murray et Egmund a montré que l'élément déterminant, dans la majorité des enquêtes de la Commission, était le deuxième critère (à savoir que l'augmentation des importations doit résulter « principalement » de concessions résultant d'accords commerciaux) le troisième critère (que l'accroissement des importations doit être le « principal facteur » qui cause ou menace de causer un préjudice grave au requérant) étant également important⁵⁶.

109. Il semble que les premières décisions positives de la Commission du tarif — en novembre 1969 — s'expliquent par les changements intervenus dans la composition de la Commission, dont les membres sont nommés par le Président, et par une interprétation plus souple des critères applicables⁵⁷. Entre le 1^{er} novembre 1969 et le 15 avril 1971, la Commission a donné une suite favorable à 12 demandes d'aide à la reconversion émanant de groupes de travailleurs, et il y a eu partage des voix dans 26 autres cas. En ce qui concerne ces dernières demandes, le Président des Etats-Unis a reconnu le droit des intéressés au bénéfice d'une assistance dans 21 cas et 5 autres sont restées en suspens. Au 15 avril 1971, 21 demandes concernant des préjudices causés à des travailleurs avaient été déclarées recevables et 12 étaient en instance auprès du Ministère du travail. En outre, sur les 13 demandes déposées par des entreprises pendant la même période, une aide à la reconversion avait été autorisée dans 4 cas; 3 demandes restaient en instance.

110. Pendant la même période, mais dans le cadre d'actions fondées sur la clause de sauvegarde, la Commission du tarif a également conclu dans trois cas qu'une branche entière de production avait été lésée et une demande (émanant de l'industrie des chaussures en cuir) était encore en instance. Sur la base de ces constatations, huit demandes d'aide à la reconversion présentées par des groupes de travailleurs ont été déclarées recevables, de même que cinq demandes déposées par des entreprises. Pendant cette période, le Secrétaire au travail a délivré à plus de 12 000 travailleurs individuels des attestations de leur droit à une aide à la reconversion, et on estime que le nombre des intéressés atteignait 22 000 à la fin de 1971.

111. Il semble que le Gouvernement des Etats-Unis se propose de consacrer à l'aide à la reconversion des crédits plus importants pendant l'exercice budgétaire de 1972. On s'attend que les prêts aux entreprises remplissant les conditions voulues passent à 100 millions de dollars et l'aide aux travailleurs à 20 millions de dollars. On estime également que les garanties de prêts accordées par des institutions financières privées à des entreprises remplissant les conditions voulues atteindront 100 millions de

dollars. Dans l'ensemble, les versements de fonds au titre de l'aide à la reconversion passeraient à environ 130 millions de dollars, chiffre qu'il faut comparer aux 26 millions de dollars de prestations qui, selon les estimations officielles, auront été versées pendant l'exercice 1971. Pour faire face à l'augmentation attendue du volume des demandes d'aide à la reconversion, le gouvernement demande l'autorisation d'augmenter de 15 % les effectifs de la Commission du tarif et de 1 million de dollars son budget de fonctionnement⁵⁸.

112. Les importations américaines de chaussures⁵⁹, chaussures en caoutchouc non comprises, ont considérablement augmenté ces dernières années: de 4,4 % de la production intérieure en 1960, elles sont passées à 33,7 % en 1969. Si les importations de ces produits en provenance des pays en voie de développement ont augmenté rapidement, leur part dans les importations totales reste inférieure à 20 %. Dans l'industrie des textiles et du vêtement, les importations totales des différentes catégories de fibres et d'articles d'habillement ont représenté, dans certains cas, moins de 10 % et dans d'autres moins de 5 % de la consommation apparente des Etats-Unis en 1969. Toutefois, dans ces groupes de produits, les importations en provenance des pays en voie de développement ont elles aussi augmenté rapidement, et trois pays en voie de développement d'Asie du Sud-Est (l'Inde, le Pakistan et Hong-kong) ont fourni en 1970 près d'un tiers des importations américaines d'articles manufacturés en coton, en laine et en fibres artificielles synthétiques. Ces tendances semblent indiquer que les pays en voie de développement bénéficient de plus en plus d'une position compétitive pour certaines catégories de chaussures (à l'exclusion des chaussures en caoutchouc), de textiles et de vêtements vendus sur le marché des Etats-Unis.

113. Si l'augmentation des importations a sans aucun doute contribué aux déséquilibres structurels dont souffrent ces branches, il n'est pas du tout certain qu'elle en ait été le principal facteur. L'évolution des techniques de production, l'importance accrue accordée aux changements de mode ont entraîné une plus grande vulnérabilité à l'égard des importations, mais aussi, dans chaque branche, une plus grande vulnérabilité des petits producteurs marginaux face à la concurrence des grandes entreprises nationales⁶⁰. Une étude sur les industries textiles et de l'habillement aux Etats-Unis effectuée en 1969 par la Commission du tarif n'a nullement fait apparaître, pour l'ensemble de ces secteurs, un préjudice résultant de l'augmentation des importations. Une étude de même genre effectuée pour le secteur de la fabrication de chaussures, autres que les chaussures en caoutchouc, soumise au Président en janvier 1971, a donné lieu à un partage égal des voix, au sein de la Commission, sur le point de savoir si le préjudice subi était principalement dû à l'ac-

⁵⁶ *Journal of Commerce*, New York, 1^{er} février 1971.

⁵⁹ Renseignements tirés des *Audiences publiques devant la Commission des voies et moyens, Chambre des représentants, quatre-vingt-onzième Congrès, deuxième session*, Washington, D.C., 1970, 5^e partie, p. 1262 à 1268, et 7^e partie, p. 2006.

⁶⁰ Renseignements tirés de travaux préliminaires du secrétariat de la CNUCED.

⁵⁶ Voir Murray et Egmund, *op. cit.*

⁵⁷ Voir le rapport de la Commission des articles manufacturés sur sa cinquantième session [*Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément no 2 (TD/B/352)*], annexe IV, par. 4.

croissement des importations imputable à des concessions résultant d'accords commerciaux. Il n'en reste pas moins que, depuis plusieurs années, on assiste, au sein de ces industries, à une pression croissante en faveur de mesures protectionnistes qui limiteraient les importations; cependant, les récents accords bilatéraux conclus avec l'Italie et l'Espagne, aux termes desquels ces pays acceptent de limiter leurs exportations de chaussures à destination des Etats-Unis, auront peut-être pour effet d'atténuer ces pressions protectionnistes dans l'industrie de la chaussure.

114. Depuis ses premières décisions positives concernant des demandes d'aide à la reconversion, c'est-à-dire depuis la fin de 1969, la Commission du tarif a dû se prononcer sur des demandes émanant de l'industrie textile, de l'industrie de la chaussure et de l'industrie du matériel de radio et de télévision, c'est-à-dire de branches dont l'étude quantitative qui fait l'objet du chapitre II permet de penser qu'elles seraient les plus touchées par un déplacement structurel dans l'éventualité de nouvelles mesures de libéralisation visant plus particulièrement à favoriser les pays en voie de développement. Si l'on considère l'ensemble des demandes présentées par des branches de production, par des entreprises et par des groupes de travailleurs, pendant la période allant de novembre 1969 à avril 1971, on constate qu'une décision positive est intervenue pour 2 des 4 demandes présentées par le secteur du textile et pour 13 demandes émanant du secteur de la chaussure (20 demandes étaient encore en instance, 16 avaient abouti à une décision négative) et que les 4 demandes émanant de l'industrie du matériel de radio et de télévision étaient encore en instance à la fin de la période envisagée ⁶¹.

115. Il est encore trop tôt pour savoir si le succès partiel des demandes d'aide susmentionnées aura pour effet d'atténuer les pressions protectionnistes dans les secteurs considérés; jusqu'à présent, rien ne prouve qu'il en soit ainsi. Cette situation peut s'expliquer en partie par le fait que l'aide à la reconversion telle qu'elle est prévue dans la loi sur l'expansion du commerce international n'est peut-être pas suffisante pour résoudre les problèmes sous-jacents ⁶². Les perturbations qui se produisent dans le secteur du textile et de la chaussure touchent surtout les petites entreprises marginales qui, pour diverses raisons, ne peuvent faire face à l'évolution rapide des techniques et au mouvement général de hausse des salaires. Les éléments les plus anciens et les moins efficaces de l'industrie de la chaussure et de l'industrie du textile et de l'habillement, qui sont toutes deux des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, sont très vulnérables en cas d'aggravation de la concurrence et supportent plus difficilement l'incidence d'une augmentation des importations que les autres causes de déséquilibre auxquelles elles doivent faire face. Il est très probable qu'en soumettant à des restrictions quanti-

tatives l'importation d'articles semblables à ceux qu'elles fabriquent, on modifierait les perspectives de survie à long terme de beaucoup de ces petites entreprises. Mais il est douteux que l'entreprise dont la gestion est déficiente et les capitaux insuffisants, ou que la main-d'œuvre essentiellement « immobile » des régions dans lesquelles ces entreprises sont souvent situées, pourront vraiment mettre à profit les mesures d'aide à la reconversion prévues par cette loi pour se reconvertir dans des activités plus productrices. On est ainsi conduit à se demander si l'octroi de garanties générales contre les risques normaux que comporte la concurrence est un élément applicable, et même pertinent, d'une politique d'aide à la reconversion.

116. Avant d'étudier l'évolution récente de la doctrine en ce qui concerne la politique d'aide à la reconversion aux Etats-Unis, il peut être utile d'examiner brièvement le programme d'aide instauré dans le cadre de la loi de 1965 sur le commerce des produits de l'industrie automobile (APTA) ⁶³. Cette loi est le texte législatif de base pour l'application de l'accord mentionné plus haut, conclu entre le Canada et les Etats-Unis et concernant les produits de l'industrie de l'automobile. Les critères permettant d'établir le droit à bénéficier de l'aide à la reconversion stipulés par l'APTA sont moins stricts que ceux que prévoit la loi sur l'expansion des échanges. Il y a à cela quatre raisons principales: 1) dans le cadre de l'APTA, l'abaissement des tarifs est de 100%, alors que les réductions tarifaires résultant des négociations Kennedy se chiffraient à 35% (après pondération par produit); 2) on prévoyait qu'à la suite de l'application de l'APTA, le déplacement des facteurs de production résulterait non seulement d'une augmentation des importations mais aussi, dans certains cas, d'une diminution des exportations des Etats-Unis vers le Canada; 3) la redistribution des ressources était un objectif déclaré de l'accord concernant les produits de l'industrie de l'automobile, et non pas seulement un sous-produit de cet accord; et 4) les syndicats américains n'étaient disposés à soutenir l'APTA qu'à la condition que le régime de l'aide à la reconversion fût beaucoup plus libéral que dans le cas de la loi sur l'expansion des échanges.

117. Le droit de bénéficier d'une aide à la reconversion conformément à la loi sur le commerce des produits de l'industrie de l'automobile dépendrait des conclusions de l'office chargé de l'aide aux aménagements de structure au titre de l'accord relatif à l'industrie de l'automobile (Automotive Adjustment Assistance Board), office créé par l'APTA et composé des Secrétaires au commerce, au travail et aux finances, sur le point de savoir si le fonctionnement de l'accord était le « principal facteur » qui causait ou menaçait de causer un préjudice grave à l'entreprise ou au groupe de travailleurs concernés. La loi sur le commerce des produits de l'industrie de l'automobile prévoyait que la Commission du tarif se bornerait à établir les faits, tandis que l'office aurait toute latitude pour juger si l'application de l'accord était bien le facteur principal qui causait ou menaçait de causer les perturbations invoquées. S'écarter de la stratégie suivie par la Commission du tarif pour l'application de la loi sur l'expansion des

⁶¹ Renseignements tirés d'une étude des politiques et programmes d'aide à la reconversion aux Etats-Unis, en particulier pour certains secteurs ou branches de production, notamment pour l'industrie textile, la fabrication de vêtements et la fabrication de chaussures autres que les chaussures en caoutchouc, qui a été effectuée par la CNUCED et sera mise à la disposition de la Commission des articles manufacturés à sa sixième session.

⁶² *Ibid.*

⁶³ Voir Manley, *op. cit.*

échanges, l'office a fait connaître, avant la présentation de toute demande, son interprétation des critères de l'APTA. Ainsi, pour l'office, le « facteur principal » est simplement le facteur qui a joué le rôle le plus important dans le déplacement des facteurs de production. C'est là, de toute évidence, une interprétation beaucoup moins stricte que l'interprétation du « facteur principal » apparemment retenue, au moins dans les premières années, par la Commission du tarif pour l'application de la loi sur l'expansion des échanges. En outre, l'office a donné une définition assez spécifique de la notion de « chômage notable » permettant de conclure légalement à l'existence d'une « perturbation » affectant les travailleurs.

118. Comme dans le cas de la loi sur l'expansion des échanges, les travailleurs « admis au bénéfice d'une aide » recevaient une assistance du Département du travail. L'aide au titre de la loi sur le commerce des produits de l'industrie de l'automobile était comparable, par sa nature, à l'aide prévue par les dispositions de la loi sur l'expansion des échanges en ce qui concerne l'aide à la reconversion. Des demandes d'aide à la reconversion au titre de la loi sur le commerce des produits de l'industrie de l'automobile ont été présentées par 21 groupes de travailleurs, et des attestations concernant 2 500 travailleurs ont été délivrées dans 14 cas. A la fin de 1969, sur les 2 500 travailleurs reconnus comme remplissant les conditions requises pour bénéficier d'une aide, 1 950 environ avaient effectivement reçu des allocations hebdomadaires dont le montant total était d'un peu moins de 4 millions de dollars. En revanche, les allocations pour reclassement et réinstallation ont atteint un chiffre nettement moins élevé, environ 60 000 dollars et 1 000 dollars respectivement, au total, pendant la même période. Aucune demande n'a été présentée par des entreprises ⁶⁴.

119. Devant le mécontentement provoqué par la rigueur excessive des critères appliqués pour juger de la recevabilité d'une demande d'aide à la reconversion au titre de la loi sur l'expansion des échanges et face à la montée des sentiments protectionnistes aux Etats-Unis ⁶⁵, le Président a recommandé dans son message sur le commerce adressé au Congrès le 18 novembre 1969, de supprimer le deuxième critère auquel était subordonnée l'admission au bénéfice de cette loi (le lien entre l'augmentation des importations et les concessions résultant d'accords commerciaux antérieurs) et d'assouplir le troisième critère (substitution des termes « cause essentielle » aux termes « cause principale »). On peut penser que ces modifications auraient eu pour effet de faciliter l'admission au bénéfice de la clause de sauvegarde aussi bien que d'une aide à la reconversion, bien que le Président recommandât d'accorder une aide directe aux travailleurs individuellement lésés plutôt qu'une protection tarifaire à l'ensemble d'une branche d'activité, en raison des effets secondaires défavorables que l'application de la clause de sauvegarde pourrait avoir sur la politique commerciale générale des Etats-Unis. Le Président recommandait également dans son message sur le commerce la création au niveau de l'exécutif selon le système mis en place dans

le cadre de l'APTA d'un office interorganisations chargé d'appliquer les critères retenus pour l'admission, au bénéfice de la loi, le rôle de la Commission du tarif étant seulement d'établir les faits. Le message recommandait également de tenir compte de la perte éventuelle des droits d'ancienneté et du droit à la retraite lors de l'élaboration de mesures d'aide à la reconversion en faveur de salariés, et d'accorder une aide à certaines usines et à certains groupes de salariés de ces usines, dans le cas de sociétés comptant plusieurs unités de production, lorsque le préjudice était considérable pour telle ou telle unité de production mais non pour la maison mère.

120. Cependant, le projet de loi sur les échanges commerciaux qui a vu le jour au Congrès en 1970 était un texte protectionniste, au moins dans ses intentions. Cette législation aurait supprimé le deuxième critère de recevabilité et assoupli le troisième, tant en ce qui concerne la clause de sauvegarde que les demandes d'aide à la reconversion, conformément aux recommandations du Président. De plus, elle aurait augmenté le montant des allocations payables aux travailleurs admis à bénéficier de la loi, qui aurait alors dépassé le montant prévu par la loi sur l'expansion des échanges. Plus important encore, la législation proposée aurait restreint le pouvoir discrétionnaire reconnu au Président dans les cas où la Commission du tarif recommandait l'application de la clause de sauvegarde, de ne pas donner suite à cette recommandation et d'accorder, en échange, le bénéfice de mesures d'aide à la reconversion. Dans le cadre de ce projet de loi, l'aide à la reconversion n'était plus considérée comme une solution préférable à l'application de la clause de sauvegarde ⁶⁶.

121. En mai 1970, le Président des Etats-Unis a créé la Commission sur le commerce international et la politique en matière d'investissement international (Commission on International Trade and Investment Policy) en la chargeant d'examiner les principaux problèmes qui se posent aux Etats-Unis dans le domaine du commerce extérieur et de l'investissement international et de présenter des recommandations tendant à résoudre les problèmes liés aux changements qui affecteront l'économie mondiale pendant la décennie en cours. Le rapport soumis au Président contient un chapitre important sur les mesures à prendre par le gouvernement pour faire face à la concurrence des importations ⁶⁷.

122. D'emblée, la Commission a affirmé que, si l'augmentation des importations des Etats-Unis découlait de l'évolution normale de la position concurrentielle des différentes industries américaines sur le marché mondial, il importait que le gouvernement laisse le consommateur américain bénéficier des avantages résultant de l'achat d'articles moins coûteux en provenance de l'étranger,

⁶⁴ Congrès, Proposed Trade Act of 1970 (H.R. 18970); H.R. Report n° 91-1435, 91^e Congrès, deuxième session (Washington D.C., 1970), p. 32, et Metzger, *op. cit.*

⁶⁷ Voir Commission on International Trade and Investment Policy, *United States international economic policy in an interdependent world*; rapport au Président, Washington, D.C., juillet 1971, chap. 3, p. 45 à 69. Voir également *idem*, *Papers I*, p. 319 à 394, où l'on trouve les études relatives à l'aide à la reconversion soumises à la Commission par S. D. Metzger, M. M. Fooks, et les Départements du commerce et du travail.

⁶⁴ Voir Jonish, *op. cit.*

⁶⁵ Voir Metzger, *op. cit.*

tout en veillant à ce que certains groupes de travailleurs et certaines entreprises, industries ou collectivités ne subissent aucun dommage sérieux. Les considérations d'équité qui justifiaient l'octroi d'une aide à ceux qui étaient lésés par des politiques favorables à l'ensemble de la population ne devaient pas non plus faire oublier qu'en dépit des incidences notables des importations sur telle ou telle industrie, entreprise ou collectivité, l'effet global de déséquilibre que la concurrence des importations provoquait sur la production et l'emploi aux Etats-Unis n'était qu'un aspect assez mineur d'un processus permanent d'adaptation à l'évolution économique qui opérait dans l'économie américaine.

123. Analysant les différentes manières d'envisager la concurrence imputable aux importations, la Commission a souligné que l'aide aux aménagements de structure s'adressait surtout aux entreprises ou aux travailleurs lésés par l'augmentation des importations tandis que la limitation des importations avait des effets beaucoup plus étendus. Les mesures d'aide à la reconversion permettaient d'éviter les effets défavorables, sur le marché intérieur comme sur les marchés extérieurs, d'une hausse des coûts des articles produits aux Etats-Unis; des restrictions limitant l'accès de ces articles aux marchés extérieurs et les tensions dont une aggravation des mesures protectionnistes frappant les importations grèveraient les relations extérieures des Etats-Unis. Le gouvernement devrait donc, en règle générale, encourager la reconversion plutôt qu'imposer des restrictions. L'objet des restrictions à l'importation résultant des clauses de sauvegarde devrait être de permettre à une industrie nationale gravement lésée de retrouver une position compétitive lorsque les restrictions avaient cessé de s'appliquer; le soutien ainsi accordé devait être provisoire et devait diminuer progressivement. De plus, l'application de la clause de sauvegarde devait normalement aboutir à une augmentation des tarifs douaniers plutôt qu'à un contingentement d'importation.

124. La Commission a estimé que le programme actuel d'aide aux ajustements de structure avait rarement atteint ses objectifs et que des réformes fondamentales étaient par conséquent nécessaires pour renforcer considérablement la portée, le contenu et l'administration de l'aide à la reconversion. De plus, les mesures décidées face à la concurrence des importations devaient correspondre à des objectifs à long terme plutôt qu'à des options politiques conjoncturelles. Les mesures destinées à faciliter l'adaptation à la concurrence provenant des importations pouvaient en effet donner de meilleurs résultats dans le cadre d'une politique coordonnée de l'industrie et de la main-d'œuvre. Une telle politique devait comporter notamment la diffusion de renseignements sur les tendances probables de la production intérieure et étrangère et l'évolution de la structure de l'emploi, la détermination de nouveaux secteurs d'activité économique offrant des perspectives et une action des pouvoirs publics pour encourager ces nouveaux secteurs, ainsi qu'une meilleure coordination entre les différents programmes publics. La Commission a noté que les entreprises, les organisations de travailleurs et les pouvoirs publics rassemblent des données concernant l'adaptation à l'évolution de l'économie, mais que la plupart du temps ces renseignements ne sont disponibles qu'après que les travailleurs

et les entreprises touchés par le processus d'adaptation ont subi un grave préjudice. Elle a donc recommandé l'élaboration d'une politique de l'industrie et de la main-d'œuvre tendant à coordonner et intensifier les programmes destinés à prévoir et promouvoir les mesures d'adaptation à l'évolution économique rendues nécessaires par les tendances des échanges et des investissements internationaux.

F. — Les communautés européennes ⁶⁸

125. Lors de l'institution de la CECA et de la Communauté économique européenne, des programmes d'aide à la réadaptation ont été adoptés pour atténuer les problèmes de reconversion soulevés dans les pays membres par les transformations structurelles résultant de l'intégration économique.

1. CECA

126. Aux termes de l'article 56 du Traité de Paris et de la section 23 des dispositions transitoires annexées au Traité, la Haute Autorité peut fournir une aide pour le réemploi des mineurs et des ouvriers des aciéries en surnombre. Les modalités de la réadaptation sont habituellement fonction de la situation propre à ces travailleurs dans le pays intéressé. Elles sont généralement conçues de manière à aider les travailleurs qui ont perdu leur emploi par suite de la fermeture totale ou partielle d'entreprises en les prenant en charge et en facilitant leur rééducation professionnelle. Plus précisément, la main-d'œuvre: a) reçoit des allocations pour compenser la perte temporaire de salaire en attendant d'être reclassée; b) bénéficie de cours de rééducation professionnelle financés par la Haute Autorité et l'Etat; et c) est remboursée des frais de déplacement consécutifs à un nouvel emploi.

127. Les bénéficiaires de ces programmes ont été surtout des ouvriers des houillères de Belgique et de République fédérale d'Allemagne qui avaient perdu leur emploi à la suite de la réorganisation de l'industrie minière de ces deux pays. De 1954 à 1970, la Haute Autorité a secouru plus de 370 000 travailleurs et son aide s'est chiffrée à plus de 146 millions d'unités de compte. La rapidité des transformations de structure survenues dans l'industrie charbonnière, l'exploitation des mines de fer et la sidérurgie, ainsi que la détermination de la Haute Autorité de fournir une aide répondant aux besoins réels ont entraîné un développement rapide des opérations d'aide à la réadaptation.

128. Aux termes de l'article 54 du Traité de Paris, la Haute Autorité peut aider au financement des projets d'investissements dans les charbonnages et la métallurgie et des projets relatifs à la construction de logements pour les travailleurs et de grandes centrales électriques. L'aide financière est accordée sous forme de prêts à des taux d'intérêt qui sont plus ou moins ceux du marché dans le

⁶⁸ Commission des Communautés européennes, *Quatrième rapport général sur l'activité des Communautés*, 1970, Bruxelles-Luxembourg, février 1971, p. 109, et rapports annuels précédents; *Journal officiel des Communautés européennes*, n° L 28, 4 février 1971; et « Mesures d'aide aux aménagements de structure: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/B/C.2/86 et Corr.1).

cas des programmes industriels mis en œuvre dans le secteur des charbonnages et de la métallurgie et sous forme de prêts à très faible intérêt lorsqu'il s'agit de la construction de logements pour les travailleurs. Aux termes de l'article 56 du Traité instituant la CECA, des prêts de reconversion sont fournis en vue d'accroître l'emploi dans différentes régions sévèrement touchées par les perturbations économiques résultant de l'intégration économique. Depuis le début de ces opérations d'aide financière jusqu'en 1970, la Haute Autorité a accordé, dans le cadre de ses programmes de prêts, des crédits s'élevant au total à 1 033 millions d'unités de compte. Il a été estimé qu'en 1970, environ 11 680 emplois nouveaux ont été créés dans des régions productrices de charbon et d'acier grâce aux prêts de reconversion accordés par la CECA.

2. COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

129. L'article 123 du Traité de Rome a institué le Fonds social européen destiné à garantir l'emploi et à protéger le revenu du salarié contre les risques que comporte l'intégration de l'économie nationale, ainsi qu'à promouvoir les facilités d'emploi par des mesures visant à prévenir le chômage structurel. L'aide aux travailleurs prend la forme de rééducation professionnelle, d'indemnités de réinstallation et de salaires garantis pendant la période de reconversion de l'entreprise. Pendant ses dix années de fonctionnement effectif, jusqu'en 1970, le Fonds social européen a remboursé aux pays membres, au titre de l'assistance à environ 1 300 000 travailleurs, 153,8 millions d'unités de compte, dont 145,4 millions d'unités de compte pour la rééducation et 8,4 millions d'unités de compte pour la réinstallation. Ce dernier montant, relativement

modeste, s'explique par les difficultés auxquelles s'est heurtée la réinstallation d'un pays dans un autre. La majeure partie de l'aide est allée à des travailleurs en Italie, en République fédérale d'Allemagne et en France. Par décision du Conseil des ministres en date du 1^{er} février 1971, les règles du Fonds ont été modifiées en vue d'assurer, grâce à des subventions de la Communauté, une meilleure adaptation de l'offre et de la demande d'emploi dans ces pays. Le Fonds est également chargé d'appliquer des mesures complémentaires lui permettant d'intervenir par anticipation lorsque des transferts de main-d'œuvre sont prévus.

130. Une aide financière sous forme de prêts (consentis dans certains cas à des conditions très favorables) et, récemment, sous forme de garanties a été fournie par la Banque européenne d'investissement en vue d'investissements industriels, de travaux d'infrastructure dans des régions moins développées et de prêts directs à des petites et moyennes entreprises des pays membres de la Communauté et des pays associés. Depuis sa création jusqu'au 1^{er} décembre 1970, la Banque a signé 312 contrats de prêts et de garanties pour un montant total de 1 758 millions d'unités de compte.

131. Bien que l'on n'ait pas cherché à déterminer dans quelle mesure les différents programmes d'aide aux aménagements de structure de la CECA et de la Communauté ont pu faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, ces programmes présentent néanmoins un intérêt en ce sens qu'ils offrent un exemple de ce qui peut être fait, sur le plan multilatéral, pour atténuer les problèmes de conversion dans les pays qui adoptent d'importantes mesures de libéralisation des échanges.

CHAPITRE V

Conclusions

132. Le volume actuel des importations des pays développés à économie de marché en provenance des pays en voie de développement qui font concurrence à la production d'industries nationales à forte intensité de main-d'œuvre, est faible en comparaison des besoins nationaux ou des importations totales. La conclusion fondamentale de l'étude quantitative mentionnée au chapitre II est que le transfert global de main-d'œuvre qui résulterait d'un accroissement sensible des importations des pays développés à économie de marché, en provenance des pays en voie de développement, serait modeste, surtout par rapport au transfert qu'entraîne l'accroissement de la productivité de la main-d'œuvre intérieure. Les dépenses globales qu'implique un réaménagement des structures visant à faciliter l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement et les incidences budgétaires des programmes nécessaires d'aide à la reconversion ne devraient pas non plus être très élevées, d'autant plus que le besoin d'aide se fait sentir principalement dans un petit nombre d'industries à forte intensité de main-d'œuvre comme les textiles et les vêtements, les chaussures et les cuirs, et, dans de moindres proportions, l'industrie métallurgique de base et la construction de machines électriques. Mais, étant donné le rôle déterminant du secteur des exportations

dans le développement économique des pays en voie de développement, il est particulièrement nécessaire de mettre en place des programmes appropriés d'aide à la reconversion permettant de pratiquer une politique plus libérale à l'égard des importations en provenance des pays en voie de développement. Cette libéralisation des échanges serait avantageuse non seulement pour les pays en voie de développement, mais aussi pour les pays développés à économie de marché qui prendraient des mesures à cet effet. Dans les pays développés à économie de marché, la baisse des prix résultant de l'augmentation des importations de produits moins coûteux en provenance de pays en voie de développement sera bénéfique pour les consommateurs⁶⁹. A long terme, comme on s'orientera vers une division internationale du travail optimale, les aménagements de structure opérés dans ces pays favoriseront un accroissement du revenu réel.

133. Il ressort de l'examen des politiques d'aide aux aménagements de structure actuellement pratiquées par cinq pays développés à économie de marché, que seuls

⁶⁹ Il semble que les politiques d'importation pratiquées par beaucoup de pays développés ne tiennent pas suffisamment compte des intérêts des consommateurs. Voir par exemple certaines dispositions de la loi canadienne portant création de la Commission des textiles et du vêtement dont il est question au paragraphe 70 ci-dessus.

le Canada et les Etats-Unis possèdent des programmes d'aide à la reconversion directement liée à la libéralisation des échanges. En revanche, il n'existe dans aucun des cinq pays de programme destiné expressément à favoriser l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

134. S'il est probable que le fait de lier l'octroi de l'aide à la reconversion à des concessions commerciales précises en faveur de produits présentant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement favorise beaucoup plus l'accroissement des exportations des pays en voie de développement que l'absence de tout programme d'aide aux aménagements de structure, le but à long terme des pays en voie de développement devrait être d'obtenir des pays développés qu'ils prennent des mesures d'aide à la reconversion de nature à favoriser un accroissement des importations, que celui-ci soit imputable à des concessions commerciales particulières ou à une amélioration de la productivité dans les pays en voie de développement. La récente législation canadienne concernant l'industrie des textiles et du vêtement n'exige pas que les demandes d'aide à la reconversion établissent l'existence d'un lien entre l'accroissement des importations découlant de concessions commerciales et le préjudice subi. Cependant, les décisions initiales prises dans le cadre de l'administration des programmes qui figurent dans cette législation ont eu plutôt pour effet immédiat de dresser de nouveaux obstacles au commerce que de faciliter l'accès des pays en voie de développement au marché canadien. De même, la législation commerciale proposée aux Etats-Unis en 1970 aurait éliminé ce lien, mais, comme il a été indiqué, le résultat de cette législation, si elle entrait en vigueur, pourrait être de faciliter le recours de l'industrie à la clause de sauvegarde aussi bien que l'aide à la reconversion.

135. L'exemple de la Suède, où le gouvernement pratique une politique générale de l'emploi, permet de penser qu'en prévoyant les transferts de ressources, les pouvoirs publics contribuent à dissiper les incertitudes et à atténuer tout mécontentement quant à l'utilisation des facteurs de production, et donc à décourager les tendances protectionnistes. A ce propos, le Canada et les Etats-Unis ont inséré dans leurs différents programmes d'aide à la reconversion liés aux importations des dispositions autorisant l'octroi d'une aide à la reconversion au cas où un accroissement des importations menace de porter préjudice à des producteurs nationaux non compétitifs. Mais en pratique, il n'existe aucun fait indiquant que les entreprises ou les travailleurs qui ont présenté des demandes aient pu obtenir gain de cause en se fondant uniquement sur le fait qu'ils étaient menacés de subir un préjudice.

136. L'expérience suédoise donne aussi à penser que l'efficacité globale de la politique d'aide à la reconversion pratiquée par un pays développé à économie de marché dépend pour beaucoup du point de savoir dans quelle mesure les divers programmes, qu'ils aient un caractère général ou soient expressément liés aux importations ou au développement régional, sont mutuellement compatibles et complémentaires et sont en harmonie avec l'objectif de libéralisation des échanges. Ce point est particulièrement important en ce qui concerne l'administration de programmes d'aide à la reconversion dont certains sont liés aux importations et d'autres au développement

régional, car ces programmes peuvent avoir des effets contradictoires lorsque le préjudice subi par une industrie soulève aussi des problèmes de transfert de main-d'œuvre dans une région particulière d'un pays. Des mesures devraient donc être prises pour empêcher que les régions moins prospères des pays développés soient tributaires d'industries n'offrant aucune perspective de viabilité et de croissance à long terme. En règle générale, les programmes d'aide aux aménagements de structure devraient avoir pour objet la conversion de certains secteurs de l'industrie à de nouveaux types de productions plutôt que la modernisation de secteurs existants.

137. En ce qui concerne l'application des politiques d'aide aux aménagements de structure, l'étude des politiques en matière d'aide à reconversion qui découlent de la loi des Etats-Unis de 1962 sur l'expansion des échanges montre qu'il peut y avoir divorce entre l'objectif d'une politique et sa mise en œuvre. Bien que l'octroi d'une aide à la reconversion ait été considéré comme la pierre angulaire de la politique des Etats-Unis en matière de libéralisation des échanges dans les années 60, il n'a été fait droit à aucune demande d'aide au titre de cette loi avant la fin de 1969. Le fait que les programmes de reconversion n'ont pas été mis en œuvre a probablement contribué à accroître les pressions protectionnistes enregistrées aux Etats-Unis à la fin des années 60 et au début des années 70. En outre, le manque de précision des critères de recevabilité énoncés dans un programme d'aide aux ajustements de structure peut avoir pour effet de rendre plus difficile l'acceptation de tout effort d'aide à la reconversion. De plus, les interprétations divergentes dont ces critères font l'objet, à la suite des changements qui se produisent dans la composition de la commission d'enquête, accroissent probablement l'incertitude des intéressés et contribuent ainsi à renforcer le sentiment protectionniste. Des critères soigneusement définis et correctement interprétés peuvent être déterminants pour le succès d'un programme.

138. En ce qui concerne la seule industrie pour laquelle on dispose de données substantielles, celle des textiles de coton, il ressort de l'étude de 5 grands pays développés à économie de marché que d'importants réaménagements de structure ont été opérés au cours de la dernière décennie en République fédérale d'Allemagne, en Suède et au Royaume-Uni, et des réaménagements comparativement moins importants (en pourcentage) au Canada et aux Etats-Unis d'Amérique. La formule adoptée pour faire face à l'accroissement des importations de textiles de coton a varié selon les pays: la République fédérale d'Allemagne a laissé à l'industrie privée le soin de procéder à la plupart des réaménagements bien qu'une aide ait été octroyée sous forme de crédits; la Suède a préféré poursuivre sa politique générale de l'emploi et le Gouvernement du Royaume-Uni a fourni une aide financière considérable à la branche dans le cadre de la loi de 1959 sur l'industrie cotonnière, tout en appliquant un programme en vertu duquel les entreprises de la branche demeurées en activité devaient indemniser les travailleurs licenciés du fait de l'application des mesures de mise au rebut ou de modernisation. Grâce au programme d'élimination de la capacité excédentaire soutenu par le gouvernement, le nombre de broches en service dans l'industrie

ationale des textiles de coton a diminué de plus de la moitié entre 1960 et 1967, et le nombre des métiers à tisser a diminué des deux cinquièmes. Au cours de la même période, les effectifs employés dans l'industrie des textiles de coton ont baissé d'un tiers. Au Canada, c'est la Commission des textiles et du vêtement qui, conformément à la section 21 de la loi portant création de la Commission, certifie qu'un travailleur a le droit de recevoir une aide à la reconversion. Ainsi donc, la politique en matière de textiles prévoit expressément une aide en faveur des travailleurs, en plus de celle dont ceux-ci disposent déjà en vertu des programmes généraux de mobilité de la main-d'œuvre du pays. Les Etats-Unis ont apporté à l'industrie un soutien financier au titre de la recherche et du développement et ils ont également autorisé une extension de la notion d'un amortissement accéléré pour faciliter l'achat de machines destinées à l'industrie textile. Pourtant, ces dernières années, il est apparu que les mesures d'aide à la reconversion en vigueur étaient insuffisantes dans la plupart de ces pays. En République fédérale d'Allemagne, en Suède et au Royaume-Uni, le gouvernement vient d'entamer des consultations avec les représentants de l'industrie des textiles de coton en vue d'élaborer des mesures d'aide précises. Le Canada a récemment promulgué une loi portant création d'une commission des textiles et du vêtement, qui institue un système de protection provisoire en faveur des entreprises (en attendant la reconversion) et une aide destinée à faciliter le reclassement de travailleurs. Aux Etats-Unis, les partisans d'un système de contingentement obligatoire des importations de divers produits textiles ont accentué leurs pressions.

139. Les avantages réels d'une libéralisation des échanges facilitée par une aide à la reconversion découlent de l'expansion des exportations de certains articles manufacturés ou semi-finis pour lesquels les pays en voie de développement sont relativement mieux placés, ainsi que d'une répartition plus efficace des ressources aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays développés, qui entraîne un accroissement global de la productivité. Il faudrait pour cela transférer vers d'autres secteurs les ressources des industries et secteurs d'industrie qui éprouvent des difficultés dans les pays développés mais pour lesquels les pays en voie de développement bénéficieraient d'une position concurrentielle. Pourtant, l'étude des programmes d'aide aux aménagements de structure appliqués dans cinq grands pays développés montre qu'en principe tout au moins la plupart de ces programmes prévoient une aide aussi bien en faveur de la modernisation et de la réorganisation des facteurs de production qui continuent de servir à la fabrication des mêmes produits, qu'en faveur de leur reconversion vers des activités de production entièrement nouvelles. Cependant,

les agents de décision en République fédérale d'Allemagne et en Suède insistent beaucoup plus sur la reconversion que sur la simple modernisation des ressources.

140. A cet égard, il serait utile que les gouvernements évaluent les résultats de leurs politiques et programmes d'aide aux aménagements de structure de façon que l'assistance accordée à des entreprises qui ne peuvent en tirer parti pour devenir plus compétitives soit orientée vers des industries et branches d'industries offrant de meilleures perspectives d'avenir.

141. Les mesures prises par les gouvernements en faveur des aménagements de structure ne font que compléter, le plus souvent, l'adaptation spontanée du secteur industriel des pays développés à économie de marché au progrès technique et à l'évolution de la demande et de l'offre extérieure, qui modifient la position concurrentielle des entreprises intérieures. Les programmes d'aide à la reconversion visent en particulier à aider à la fois les petites entreprises qui ne sont pas en mesure d'obtenir d'une autre manière des crédits suffisants à des conditions raisonnables, et les travailleurs qui, pour diverses raisons, ne sont pas à même de s'adapter à l'évolution rapide qui caractérise certaines branches d'activité. Les programmes d'aide à la reconversion, d'ordre particulier ou général, devraient, si l'on veut parvenir à une libéralisation des importations et répondre aux besoins des petites entreprises et d'une main-d'œuvre relativement peu mobile, être dotés d'une grande souplesse et prévoir des stimulants appropriés pour que les entreprises et les travailleurs puissent véritablement profiter des mesures d'aide prévues dans le cadre de ces programmes.

142. En ce qui concerne les effets des programmes de reconversion mis en œuvre dans ces cinq pays développés à économie de marché, s'il est possible que ces programmes aient favorisé ou aient pu, indirectement, favoriser les importations, le maintien de gros obstacles tarifaires et non tarifaires aux exportations des pays en en voie de développement, et le fait que de nombreux pays ont exclu du système généralisé de préférences les articles « vulnérables » sont, à première vue, la preuve que les politiques et les programmes actuels d'aide aux aménagements de structure ne sont pas conçus et ne suffisent pas pour favoriser un accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement.

143. Actuellement, l'ampleur de l'intervention de l'Etat dans le secteur industriel offre d'importantes possibilités. Il pourrait s'agir des mesures suivantes: plus faible protection accordée aux industries ou secteurs d'industrie non compétitifs, politiques de main-d'œuvre et politiques régionales plus actives de façon à faciliter les aménagements de structure, attitude plus dynamique face à la concurrence et politiques plus efficaces dans le domaine des dépenses publiques et dans le domaine social.

CHAPITRE VI

Suggestions concernant les principes de politique générale relatifs aux mesures d'aide aux aménagements de structure envisagées dans la perspective d'un accroissement des importations des pays en voie de développement

144. Les gouvernements des pays développés à économie de marché peuvent influencer sur la production et le commerce de certaines catégories d'articles manufacturés

non seulement par leurs politiques commerciales, mais par toutes sortes de politiques fiscales, financières et régionales, par les achats de l'Etat et par la formation, la

recherche et le développement. Si ces instruments sont utilisés à bon escient pour mettre en œuvre des politiques ouvertes et clairvoyantes permettant d'apporter les aménagements voulus aux structures de l'industrie et de l'emploi dans ces pays, il se créera un climat favorable à l'instauration d'une meilleure division internationale du travail.

145. On trouvera ci-après un certain nombre de suggestions quant à l'orientation éventuelle des programmes visant à faciliter l'adaptation et la reconversion des industries et des travailleurs qui, dans les pays développés à économie de marché, subiraient ou risqueraient de subir un préjudice du fait de l'accroissement des importations d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement.

a) Les programmes d'aide aux aménagements de structure devraient comporter un mécanisme permettant d'effectuer un transfert anticipé de ressources dans les secteurs particulièrement sensibles aux changements intervenant dans la production mondiale et le commerce international. Cet aménagement anticipé des structures rassurerait les producteurs nationaux des pays développés à économie de marché inquiets de l'intensification de la concurrence internationale. Un système efficace d'aménagement anticipé des structures, allié à des mesures énergiques de reconversion, affaiblirait les obstacles psychologiques à la restructuration et les pressions protectionnistes particulières, et permettrait en outre de réduire l'écart entre le moment où interviendrait l'accroissement des importations et celui où une industrie favorisée augmenterait ses exportations.

b) La portée et le fonctionnement du système généralisé de préférences seraient élargis et les possibilités d'atténuer les obstacles non tarifaires seraient plus grandes, si les pays développés à économie de marché adoptaient en matière de production et de commerce des politiques clairvoyantes et libérales. Les programmes d'aide à la reconversion liés à un accroissement des importations pourraient s'adresser en premier lieu aux secteurs de l'industrie nationale les plus susceptibles d'être lésés par l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement. La mise en œuvre de ces programmes précis permettrait aux pays développés d'élaborer, en connaissance de cause, des mesures appropriées qui pourraient être étendues progressivement à d'autres produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement.

c) L'aide aux aménagements de structure devrait avoir pour objet de favoriser plutôt le passage de certaines industries à une production compétitive que la modernisation d'activités de production qui, fondamentalement, ne le sont pas. Si ce genre d'aide sert uniquement à la modernisation d'entreprises existantes fabriquant des produits identiques ou presque aux produits traditionnels, les programmes d'amélioration des structures manqueront leur but essentiel et les possibilités d'expansion des exportations d'articles manufacturés et de produits semi-finis des pays en voie de développement en seront réduites d'autant. A titre d'exemple, les entreprises des pays développés à économie de marché qui fabriquent des

produits traditionnels à perte pourraient transférer cette gamme de productions à leurs filiales implantées dans des pays en voie de développement qui pourraient peut-être les fabriquer dans des conditions avantageuses. Elles pourraient également envisager de faire sous-traiter par des entreprises des pays en voie de développement la fabrication d'articles semi-finis, qu'elles ont cessé de produire à des prix compétitifs.

d) Les critères dont dépend la recevabilité d'une aide à la reconversion devraient être à la fois bien définis et souples pour répondre à l'objectif fondamental du programme qui est de soutenir les branches les plus vulnérables de l'économie nationale qui sont à même de se reconvertir et donc de s'intégrer à des secteurs de l'industrie dont les produits sont compétitifs. Les programmes devraient prévoir des mesures visant à alléger sensiblement la charge que fait peser la reconversion sur les travailleurs et sur les régions touchées par des aménagements de structure conçus dans l'intérêt de l'ensemble de l'économie. Les pays développés à économie de marché devraient en outre élaborer des procédures tendant à ce que les programmes liés expressément à l'accroissement des importations soient compatibles avec les programmes généraux et/ou régionaux liés aux aménagements de structure, afin que tous les efforts se complètent et répondent à l'objectif commun de restructuration de l'industrie nationale en vue d'une intégration plus rationnelle à la production et au commerce mondial.

e) Au lieu d'être liée à des mesures protectionnistes comme le veut la législation actuelle de certains pays développés à économie de marché, l'aide aux aménagements de structure devrait être considérée comme une solution préférable aux clauses de sauvegarde. L'expérience montre que la confusion qui règne, dans les programmes actuels, entre les mesures protectionnistes et les mesures de libéralisation des échanges, a fait oublier l'objectif essentiel de l'aide à la reconversion et a abouti, pour le moment, à l'application d'une politique commerciale beaucoup plus protectionniste en matière d'importations.

146. La mise en œuvre des politiques et programmes d'aide aux aménagements de structure destinés à favoriser la libéralisation des échanges serait grandement facilitée si l'on disposait de renseignements pertinents, notamment sur la place du commerce extérieur dans la politique et les programmes nationaux de développement des pays en voie de développement. C'est pourquoi il serait peut-être bon d'envisager la possibilité de procéder, dans le cadre de la CNUCED, à des échanges plus systématiques de renseignements concrets et pertinents entre pays développés et pays en voie de développement au sujet des politiques et programmes d'aide aux aménagements de structure, en considérant les possibilités de production d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement qui pourraient conduire à l'adoption de mesures plus énergiques de reconversion dans les pays développés. Cette coopération pourrait également s'étendre à l'étude des possibilités qu'ont les pays en voie de développement de fabriquer, dans des conditions plus avantageuses, des produits nécessaires aux industries des pays développés.

ANNEXE TECHNIQUE

1. Le but de la présente annexe est de décrire de façon détaillée les hypothèses, les méthodes et les sources statistiques utilisées pour chiffrer l'incidence probable sur l'emploi de l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, en République fédérale d'Allemagne, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis d'Amérique.

Choix des groupes de produits et des branches d'activité

2. L'hypothèse de base de la présente méthode implique que les importations et les produits nationaux sont parfaitement interchangeables et que l'élasticité croisée des deux types de produits est infinie. Cette condition resterait valable si les secteurs importation/production étaient totalement désagrégés afin d'assurer que la composition des importations correspond exactement à celle de la production intérieure.

3. Les statistiques disponibles ont permis de subdiviser le secteur des industries manufacturières de chacun des trois pays étudiés en vingt branches correspondant aux classes 20 à 39 de la CITI. Ces vingt branches comprennent toutes les grandes industries fabriquant des articles manufacturés et semi-finis. Dans le cas des Etats-Unis d'Amérique, il a été possible, pour les branches dont on a constaté qu'elles étaient parmi les plus vulnérables, c'est-à-dire le textile, le vêtement, la chaussure et les articles en cuir, les machines électriques et les machines à l'exception des machines électriques, de pousser plus loin la ventilation sur la base du Code industriel des Etats-Unis. On n'a pas procédé à cette désagrégation supplémentaire pour chacun des secteurs de la branche d'activité considérée mais seulement pour les secteurs qui présentent ou pourraient présenter à l'avenir un intérêt particulier pour les exportations des pays en voie de développement.

Sources statistiques

4. L'étude est fondée sur les *Commodity Trade Statistics* des Nations Unies pour toutes les données sur les importations et les exportations. Les statistiques concernant l'emploi et la production proviennent du plus récent *Census of Manufactures* (Recensement des industries manufacturières) des Etats-Unis et sont basées sur la CITI. Pour le Royaume-Uni et la République fédérale d'Allemagne, les chiffres concernant l'emploi et la production ont été fournis directement par la CEE. Les tableaux relatifs à chacun des pays examinés ne sont pas exactement comparables étant donné notamment que les importations des Etats-Unis sont calculées en prix f.o.b. et celles du Royaume-Uni et de la République fédérale d'Allemagne en prix c.a.f.

Correspondance des données statistiques

5. Le plus difficile, avec la méthode utilisée pour la présente étude, a été de faire coïncider la nomenclature utilisée dans les *Commodity Trade Statistics* des Nations Unies (CTCI) et la ventilation des statistiques de l'emploi et de la production des pays importateurs (CITI). Le tableau ci-après montre la correspondance entre les deux classifications.

CORRESPONDANCE ENTRE LES RUBRIQUES DE LA CTCI
ET LES GROUPES DE LA CITI ^a

CTCI	Description	CITI
012, 013, 032, 046, 047, 048, 052, 053, 055, 062, 071.3, 072.2, 072.3, 073, 091, 099 111, 112	Préparations alimentaires	20
	Boissons	21

CTCI	Description	CITI
122	Tabacs manufacturés	22
231.2, 231.3, 231.4	Caoutchouc synthétique	31
243	Bois équarris ou dégrossis	25
251	Pâte à papier et déchets de papier	27
266	Fibres synthétiques et artificielles	23
267	Déchets de textiles (y compris les chiffons)	23
332	Produits dérivés du pétrole	32
431	Huiles préparées d'origine animale et végétale	31
5	Produits chimiques	31
611, 612, 613	Cuir et pelleteries	29
621	Produits en caoutchouc	30
63	Articles manufacturés en bois et en liège	25
64	Papier et articles en papier	27
65	Filés et tissus	23
66	Articles minéraux non métalliques manu- facturés, n.d.a.	33
67	Fer et acier	34
68	Métaux non ferreux	34
69	Articles manufacturés en métal, n.d.a.	35
71	Machines, à l'exception des machines électriques	36
711	Machines génératrices, à l'exception des machines électriques	36
712	Machines et appareils agricoles	36
714	Machines de bureau	36
715	Machines pour le travail des métaux	36
717	Machines pour l'industrie textile et pour la préparation et le travail des cuirs et peaux Machines pour industries spécialisées	36
718	Machines et appareils (à l'exception de l'appareillage électrique)	36
719	Machines électriques	
722	Machines électriques génératrices et appa- reillage pour la coupure ou la connexion des circuits électriques	37
723	Équipement pour la distribution d'électricité	37
724	Appareils de télécommunications	37
725	Appareils électriques à usage domestique	37
726	Appareils électriques médicaux et de radio- logie	27
729	Autres machines et appareils électriques	37
73	Matériel de transport	38
81	Appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage	35
82	Meubles	26
83	Articles de voyage, sacs à main et articles sanitaires	29
84	Vêtements	24
85	Chaussures	24
86	Instruments professionnels, scientifiques et de contrôle; appareils et fourniture de photographie et d'optique, etc.	39
89	Articles manufacturés divers, n.d.a.	
891	Instruments de musique, appareils pour l'enregistrement et la reproduction du son, etc.	39
892	Imprimés	28
893	Articles en matières plastiques artificielles	31
894	Voitures d'enfant, jouets, jeux et articles pour divertissement	39
895	Articles de papeterie et articles de bureau, n.d.a.	39

CTCI	Description	CITI
897	Bijouterie et orfèvrerie	39
899	Articles manufacturés, n.d.a.	39
961.0	Monnaies (autres que les pièces d'or) n'ayant pas cours légal	39

NOTE. — La position 896 de la CTCI « Objets d'art, de collection et d'antiquité », bien que classée dans la division des articles manufacturés, ne figure pas dans le présent tableau.

^a Nations Unies, *Classification type pour le commerce international révisée, Série M, n° 34 et Classification internationale type par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Etudes statistiques, Série M, n° 4, Rev.1* (publications des Nations Unies, numéros de vente respectifs: 61.XVII.6 et 58.XVII.7).

Hypothèses concernant l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, de 1969 à 1973

6. On a supposé que l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement serait deux fois plus important pendant la période 1969-1973 qu'entre 1965 et 1969. Cette hypothèse est évidemment peu vraisemblable si elle est appliquée à toutes les importations considérées. Le taux de croissance élevé atteint de 1965 à 1969 tient au faible niveau enregistré au début de la période et n'indique pas nécessairement des possibilités futures d'exportation. C'est pourquoi une limite de 500% a été fixée pour les trois cas où l'augmentation aurait dépassé ce pourcentage. Même avec cette limite, les résultats impliquent que les importations des Etats-Unis, dans les catégories en cause, c'est-à-dire les produits en caoutchouc, les machines à l'exception des machines électriques et les machines électriques, feront plus que doubler chaque année pendant la période 1969-1973. Un taux de croissance de cette ampleur ne s'est jamais maintenu pendant plus de quelques années, dans le passé, et ne sera vraisemblablement pas atteint pendant la période 1969-1973 en raison de plusieurs facteurs, et parmi lesquels l'élasticité de l'offre dans les pays exportateurs, l'élasticité de la demande dans les pays importateurs et les restrictions imposées sur les importations, en particulier les restrictions quantitatives.

7. La colonne 4 des tableaux 1, 2 et 3 montre l'effet de ces hypothèses sur l'accroissement annuel des importations de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Etats-Unis d'Amérique en 1973. L'accroissement est réparti entre les différentes industries compte tenu de la valeur totale en 1969 des importations de produits de chacune de ces industries et de la croissance de ces importations pendant la période 1965-1969, c'est-à-dire selon la formule:

$$\Delta X_{1973} = X_{1969} \alpha \left(\frac{\Delta X}{X} \frac{1969}{1965} \right) h$$

où X représente les importations totales de produits de l'industrie considérée pendant l'année et ΔX l'accroissement des importations de produits de cette même industrie pendant les cinq années précédentes.

8. Les tableaux montrent clairement que l'hypothèse retenue suppose une augmentation des importations beaucoup plus considérable que n'importe laquelle des études précédentes. Little, Scitovsky et Scott^a envisagent un accroissement diversifié de 744 millions de dollars pour les importations totales des Etats-Unis, du Royaume-Uni et des six pays du Marché commun. La présente étude implique un accroissement annuel moyen d'environ 3 milliards de dollars rien que pour la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. L'étude de Salant et Vaccara^b postule une progression de 1 million de dollars pour chaque produit. Dans la présente étude l'augmentation annuelle n'est inférieure à 1 million de dollars que dans le cas du Royaume-Uni pour les importations de papier et articles en papier, tabacs manufacturés,

produits relevant de l'impression et de l'édition et meubles, et dans le cas de la République fédérale d'Allemagne pour les importations de tabacs manufacturés, produit relevant de l'impression et de l'édition et meubles, tandis que pour les importations de vêtements et de chaussures de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, l'accroissement annuel moyen se chiffre à 105, 70 et 574 millions de dollars respectivement. Une telle progression n'est guère concevable dans le cas des produits assujettis à des restrictions quantitatives.

Incidence de l'accroissement des importations sur la production de l'industrie nationale

9. Afin d'étudier l'incidence de l'accroissement des importations sur la production intérieure, on suppose que le rapport de substitution est égal à 1/1; en d'autres termes, on présume qu'une augmentation de 1 million de dollars des importations entraînera une chute de 1 million de dollars de la production de l'industrie nationale correspondante. C'est là une hypothèse extrême impliquant que les produits étrangers et les produits intérieurs sont parfaitement interchangeables et qu'il n'y a pas de différence entre la gamme des productions intérieures et celle des importations concurrentes. Même lorsque la désagrégation des produits considérés est aussi poussée que dans la présente étude, les produits étrangers et les produits intérieurs ne pourront pas être en tout point substitués les uns aux autres, et la combinaison des articles importés et celle des articles de même nature fabriqués sur place ne seront vraisemblablement pas identiques. Le rapport 1/1 est donc une hypothèse maximale. En réalité, il faut s'attendre que la diminution de la production nationale sera inférieure à l'augmentation des importations. C'est une raison supplémentaire de considérer les chiffres relatifs aux déplacements de main-d'œuvre indiqués dans les tableaux 1, 2, 3 et 4 comme des estimations maximales.

Incidence de la baisse de la production sur l'emploi

10. L'évaluation de l'incidence qu'une baisse de la production peut avoir sur l'emploi nécessite l'utilisation d'un coefficient de productivité de la main-d'œuvre industrielle et il s'agit de savoir si le coefficient choisi sera marginal ou moyen. Logiquement, il faudrait choisir la productivité marginale puisque les entreprises marginales sont celles que l'intensification de la concurrence étrangère risque d'amener à fermer leurs portes. A première vue il semblerait que, dans les pays développés, l'entreprise marginale, qui est relativement inefficace, absorbe plus de main-d'œuvre que l'entreprise moyenne puisque la compétitivité implique une production à forte intensité de capital. Toutefois, des études empiriques portant sur les Etats Unis et le Japon^c ont montré qu'il y a normalement très peu de différence entre le coefficient marginal et le coefficient moyen de productivité de la main-d'œuvre à l'échelon d'une industrie. On a donc utilisé un simple coefficient moyen de productivité du travail. On soulignera toutefois que, malgré les conclusions d'études empiriques globales concernant certains pays, dans de nombreuses branches d'activité, il y a entre les entreprises des différences très appréciables du point de vue de la productivité. En pareil cas, l'adoption d'un coefficient moyen de productivité risquerait de fausser les résultats.

11. Pour estimer les chiffres relatifs au déplacement de main-d'œuvre figurant dans les tableaux 1, 2, 3 et 4, on est parti de l'hypothèse que les autres facteurs restaient constants. Néanmoins ces chiffres ne peuvent pas être interprétés comme montrant le nombre réel d'emplois ou de travailleurs transférés pendant la période. En fait, les données relatives au déplacement de main-

^a Little, Scitovsky et Scott, *op. cit.*

^b Salant et Vaccara, *op. cit.*

^c T. Watanabe, « Approaches to the problem of inter-country comparisons of input-output relations: a survey and suggestions for future research », in *Proceedings of UNIDO Conference on International Comparisons of Inter-Industry Data* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.68. II. B.14).

d'œuvre ne peuvent être considérées que comme une indication de la mesure dans laquelle le taux futur de l'emploi sera inférieur au niveau de l'emploi qui aurait été enregistré si les importations en provenance des pays en voie de développement étaient restées constantes pendant toute la période.

12. Le tableau 5 montre que, si la consommation augmente, l'effet de l'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement sur l'emploi dans les branches d'activité nationales s'atténuera. C'est la première fois qu'on envisage une situation telle que les importations et la consommation de chacune des vingt industries manufacturières progresseraient pendant les quatre années de la période 1969-1973.

Incidence de l'accroissement de la productivité du travail sur l'emploi

13. Le tableau 6 indique le déplacement de main-d'œuvre provoqué par les variations de la productivité du travail mesurée en termes de valeur ajoutée par unité de travail. Les chiffres relatifs à l'emploi et à la valeur ajoutée, en prix constants, pour la période 1965-1969, ont été fournis par la CEE. Ils ont trait à la République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni. Quant aux Etats-Unis d'Amérique, les chiffres comparables pour 1963 et 1967, sur la base de la CITI,

proviennent du recensement des industries manufacturières. Les formules suivantes ont été utilisées pour calculer le déplacement de main-d'œuvre imputable à l'accroissement de la productivité du travail:

1) Déplacement de main-d'œuvre de 1965 à 1969:

$$L_{1969} \left(1 - \frac{L_{1969}}{L_{1965}} \right) / \frac{P_{1969}}{P_{1965}}$$

2) Déplacement de main-d'œuvre de 1963 à 1967:

$$L_{1967} \left(1 - \frac{L_{1967}}{L_{1963}} \right) / \frac{P_{1967}}{P_{1963}}$$

où L représente les ouvriers et employés de l'industrie considérée et P la valeur ajoutée pour l'industrie considérée.

La première formule s'applique à la République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni et la deuxième aux Etats-Unis d'Amérique. L'étude ne porte que sur les variations enregistrées de la productivité du travail, variations qui peuvent résulter d'un grand nombre de facteurs, y compris le progrès technique, les changements intervenus dans la gestion, les modifications de l'organisation du travail, l'utilisation accrue de la capacité de production excédentaire, les effets des économies d'échelle, etc.

TABLEAU 1

**République fédérale d'Allemagne : incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés
en provenance des pays en voie de développement**

N°	Groupe de la CITI	Importations (milliers de dollars)		Variation en pourcentage (3)	Accroissement annuel moyen des des importations 1969-1973 (milliers de dollars) (4)	Production brute en 1969 a (millions de dollars) (5)	Nombre de personnes occupées en 1969 (milliers) (6)	Production brute par personne occupée a (dollars) (7)	Chiffre annuel moyen des travailleurs déplacés du fait de l'accroissement des importations (8)	Taux annuel moyen du transfert de main-d'œuvre calculé sur la base des effectifs occupés en 1969 (9)
		1965 (1)	1969 (2)							
20	Produits alimentaires	70 567	93 533	32,5	15 199	11 264	548	20 554	740	0,135
21	Boissons	5 408	13 835	155,8	10 778	2 492	152	16 394	658	0,433
22	Tabacs manufacturés	98	185	88,8	82	267	32	8 344	10	0,080
23	Textiles	89 359	135 205	51,1	34 545	5 680	512	11 093	3 114	0,608
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	92 589	193 073	108,5	104 742	4 038	515	7 937	13 197	2,563
25	Articles en bois et en liège	36 051	56 297	56,2	15 820	1 192	71	16 789	942	1,327
26	Meubles	6 487	6 609	1,9	63	3 198	380	8 416	8	0,002
27	Papier et articles en papier	1 187	2 679	125,7	1 684	2 584	213	12 131	138	0,065
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	199	596	199,5	595	3 054	252	12 118	49	0,019
29	Cuir et articles en cuir	15 158	41 761	175,5	36 645	611	57	10 719	3 419	5,998
30	Produits en caoutchouc	1 257	3 174	152,5	2 420	1 209	143	8 455	286	0,200
31	Produits chimiques	25 535	42 104	64,9	13 663	9 339	580	16 101	849	0,146
32	Produits dérivés du pétrole	51 555	28 383	- 44,9	- 1 593	1 157	37	31 270	- 51 b	- 0,138 b
33	Produits minéraux non métalliques	23 990	31 765	32,4	5 146	4 610	433	10 647	483	0,112
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	294 223	517 347	75,8	196 075	8 842	684	12 927	15 168	2,218
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	5 608	7 026	25,3	889	7 961	854	9 322	95	0,011
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	4 632	14 684	217,0	15 932	9 594	1 182	8 117	1 963	0,166
37	Machines, appareils et fournitures électriques	5 852	18 721	219,9	20 584	8 872	1 019	8 707	2 364	0,232
38	Matériel de transport	3 313	7 158	116,1	4 155	10 040	794	12 645	329	0,041
39	Articles manufacturés divers	10 161	35 222	246,6	43 429	5 191	409	12 692	3 422	0,837
		743 229	1 249 357	—	520 863	101 195	8 867	—	47 183	—

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics, Etudes statistiques, série D*, 1965 et 1969; et renseignements fournis directement par la CEE.

a Chiffres provisoires.

b Le signe « moins » signifie qu'il y a eu diminution des importations ou augmentation de l'emploi.

TABLEAU 2

**Royaume-Uni : incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés
en provenance des pays en voie de développement**

N°	Groupe de la CITI	Importations (milliers de dollars)		Variation en pourcentage (3)	Accroissement annuel moyen des importations 1969-1973 (milliers de dollars) (4)	Production brute en 1969 a (millions de dollars) (5)	Nombre de personnes occupées en 1969 (milliers) (6)	Production brute par personne occupée a (dollars) (7)	Chiffre annuel moyen des travailleurs déplacés du fait de l'accroissement des importations (8)	Taux annuel moyen du transfert de main-d'œuvre (calculé sur la base des effectifs occupés en 1969) (9)
		1965 (1)	1969 (2)							
20	Produits alimentaires	77 624	152 740	96,8	73 926	6 697	568	11 790	6 270	1,104
21	Boissons	8 707	11 350	30,4	1 725	2 025	134	15 112	114	,085
22	Tabacs manufacturés	2 487	1 995	- 19,8	- 49	705	41	17 195	- 3 ^b	-,007 ^b
23	Textiles	143 180	145 204	1,4	1 017	5 377	611	8 800	116	,019
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	92 573	169 001	82,6	69 798	1 888	475	3 975	17 559	3,697
25	Articles en bois et en liège	92 309	94 700	2,6	1 231	1 205	118	10 212	121	,103
26	Meubles	4 223	2 242	- 46,9	- 132	725	137	5 292	- 25 ^b	-,018 ^b
27	Papier et articles en papier	324	282	- 13,0	- 5	2 102	220	9 554	- 1 ^b	...
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	1 653	2 786	68,5	954	2 371	367	6 460	148	,040
29	Cuir et articles en cuir	35 186	43 193	22,8	4 924	274	47	5 830	845	1,798
30	Produits en caoutchouc	2 786	4 747	70,4	1 671	867	130	6 669	251	,193
31	Produits chimiques	47 372	80 963	70,9	28 702	3 616	436	8 294	3 661	,794
32	Produits dérivés du pétrole	233 169	169 405	- 27,3	- 5 781	1 357	47	28 872	- 200 ^b	-,426 ^b
33	Produits minéraux non métalliques	152 186	187 859	23,4	21 980	2 026	327	6 196	3 547	1,085
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	338 219	526 439	55,7	146 613	5 478	564	9 713	15 095	2,676
35	Ouvrages en métaux à l'exclusion des machines	8 172	11 939	46,1	2 752	3 751	519	7 241	380	,073
36	Machines à l'exclusion des machines électriques	26 405	37 945	43,7	8 291	8 553	1 050	7 955	1 042	,099
37	Machines, appareils et fournitures électriques	18 282	28 262	54,6	7 716	4 488	831	5 401	1 429	,172
38	Matériel de transport	10 481	14 489	38,2	2 768	9 840	1 086	9 061	306	,028
39	Articles manufacturés divers	40 080	72 072	79,8	28 757	1 369	375	3 651	7 877	2,100
		1 335 418	1 757 613	—	396 858	64 514	8 083	—	58 532	—

Sources : voir tableau 1.

^a Chiffres provisoires.^b Le signe « moins » signifie qu'il y a eu diminution des importations ou augmentation de l'emploi.

TABLEAU 3

**Etats-Unis d'Amérique : incidences sur l'emploi de l'accroissement des importations d'articles manufacturés
en provenance des pays en voie de développement**

N°	Groupe de la CITI	Importations (milliers de dollars)		Variation en pourcentage (3)	Accroissement annuel moyen des importations 1969-1973 (milliers de dollars) (4)	Production brute en 1967 (millions de dollars) (5)	Nombre de personnes occupées en 1967 (milliers) (6)	Production brute par personne occupée en 1967 (dollars) (7)	Chiffre annuel moyen des travailleurs déplacés du fait de l'accroissement des importations (8)	Taux annuel moyen du transfert de main-d'œuvre (calculé sur la base des effectifs occupés en 1967) (9)
		1965 (1)	1969 (2)							
20	Produits alimentaires	133 163	273 855	105,7	144 732	74 916	1 432	52 316	2 767	,193
21	Boissons	6 517	8 661	32,9	1 425	9 146	222	41 198	35	,016
22	Tabacs manufacturés	1 017	2 011	97,7	982	4 914	75	65 520	15	,020
23	Textiles	304 936	391 079	28,2	55 142	19 733	926	21 310	2 588	,279
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	203 483	595 836	192,8	574 386	24 533	1 583	15 498	37 062	2,341
25	Articles en bois et en liège	117 444	267 804	128,0	171 395	11 217	556	20 174	8 496	1,528
26	Meubles	13 329	31 088	133,2	20 705	7 746	425	18 226	1 136	,267
27	Papier et articles en papier	2 088	6 257	199,7	6 248	20 740	638	32 508	192	,030
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	4 931	11 038	123,8	6 833	21 671	1 025	21 142	323	,032
29	Cuir et articles en cuir	41 458	69 877	68,5	23 933	1 950	104	18 750	1 277	1,228
30	Produits en caoutchouc	182	10 129	5 465,4	12 661	7 328	264	27 758	456	,173
31	Produits chimiques	145 665	247 050	69,6	85 974	47 931	1 103	43 455	1 978	,179
32	Produits dérivés du pétrole	932 825	1 070 555	14,8	79 221	22 042	142	155 225	510	,359
33	Produits minéraux non métalliques	103 496	180 171	74,1	66 753	14 604	591	24 711	2 701	,457
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	508 328	575 474	13,2	37 981	46 550	1 279	36 396	1 044	,082
35	Ouvrages en métaux à l'exclusion des machines	23 638	55 343	134,1	37 108	34 398	1 340	25 670	1 446	,108
36	Machines à l'exclusion des machines électriques	4 221	55 390	1 212,2	69 238	48 357	1 858	26 026	2 660	,143
37	Machines, appareils et fournitures électriques	44 893	351 151	682,2	438 939	43 896	1 897	23 140	18 969	1,000
38	Matériel de transport	4 931	11 247	128,0	7 198	68 238	1 824	37 411	192	,011
39	Articles manufacturés divers	103 069	282 130	173,7	245 030	27 885	1 224	22 757	10 767	,880
		2 699 614	4 496 146	—	2 085 884	557 765	18 508	—	94 614	—

Sources : United Nations, *Commodity Trade Statistics, Etudes statistiques, série D*, 1965 et 1969; U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstracts 1970*, et *Census of Manufactures 1967*

TABLEAU 4

Etats-Unis d'Amérique : incidences sur l'emploi, dans certaines industries manufacturières, de l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement

Industrie	Code industriel national	Accroissement en pourcentage des importations des pays en voie de développement 1965-1969	Accroissement annuel moyen des importations 1969-1973 (milliers de dollars)	Effectifs occupés en 1967 a (milliers)	Importations en 1967 a (millions de dollars)	Importations par personne occupée en 1967 (dollars)	Transfert annuel moyen de main-d'œuvre, 1969-1973	Taux annuel moyen du transfert de main-d'œuvre, 1969-1973 (calculé sur la base des effectifs occupés en 1967)
1. Textiles (CITI 23)								
Fils et filés	228	125,9	10 350	118	2 589	21 900	473	0,4
Coton à tisser	221	28,2	11 342	204	3 346	16 400	690	0,3
Fibres synthétiques et laine à tisser	222	22,1	24 742	150	3 372	22 500	1 098	0,7
Rubannerie	224	72,2	1 346	25	433	17 700	76	0,3
Couvre parquet	247	56,1	6 875	44	1 776	40 400	140	0,4
2. Vêtements et chaussures (CITI 24)								
Articles en cuir, à l'exception des chaussures	31	49,0	893	118	2 213	18 800	448	0,4
	moins 314							
Vêtements, à l'exception des pelleteries	23	186,6	500 112	1 349	20 964	15 500	32 265	2,4
Chaussures	321	2 114,0	135 843	226	3 234	14 300	9 500	4,2
3. Machines électriques (CITI 37)								
Matériel de radio et de télévision	365	537,2	185 255	130	4 107	31 600	5 750	4,4
Matériel de communication	366	658,5	56 681	537	11 447	21 400	2 648	0,5
Appareils à usage domestique	363	942,5	2 241	168	5 279	31 400	71	—
Matériel d'éclairage et fils électriques	364	190,1	1 176	161	9 312	57 800	20	—
4. Machines, à l'exception des machines électriques (CITI 36)								
Coutellerie, outils	342	592,1	18 262	157	3 722	23 700	771	0,5
Machines agricoles	352	67,4	288	134	4 232	31 500	9	—
Machines de bureau	337	2 790,3	46 970	190	5 717	30 100	1 560	0,9
Machines pour le travail des métaux	354	237,0	2 078	334	7 422	22 200	49	—

Sources : voir tableau 3.

a Chiffres provisoires.

TABLEAU 5

Accroissement en pourcentage de la consommation apparente requis pour absorber l'augmentation annuelle escomptée des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement

N°	Groupe de la CITI	Production Intérieure 1969 a	Importations 1969	Exportations 1969	Consommation apparente 1969 b	Accroissement	Accroissement
						annuel	annuel
						moyen des importations d'articles manufacturés provenant des pays en voie de développement 1969-1973	moyen de la consommation apparente requis pour absorber les importations supplémentaires
En millions de dollars							
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE							
20	Produits alimentaires	11 264	621	202	11 683	15	,13
21	Boissons	2 492	169	63	2 598	11	,42
22	Tabacs manufacturés	267	9	36	240	—	—
23	Textiles	5 680	1 393	1 481	5 592	35	,63
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	4 088	1 020	462	4 646	105	2,26
25	Articles en bois et en liège	1 192	353	132	1 413	16	1,13
26	Meubles	3 198	105	250	3 053	—	—
27	Papier et articles en papier	2 584	826	318	3 092	2	,06
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	3 054	71	209	2 916	1	,03
29	Cuir et articles en cuir	611	233	169	675	37	5,48
30	Produits en caoutchouc	1 209	180	223	1 166	2	,17
31	Produits chimiques	9 339	1 706	3 839	7 206	14	,19
32	Produits dérivés du pétrole	1 157	572	264	1 465	2	,14
33	Produits minéraux non métalliques	4 610	450	601	4 459	5	,11
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	8 842	3 156	2 783	9 215	196	2,13
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	7 961	378	1 189	7 150	1	,01
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	9 594	1 760	6 302	5 052	16	,32
37	Machines, appareils et fournitures électriques	8 872	995	2 404	7 463	21	,28
38	Matériel de transport	10 040	1 184	4 668	6 556	4	,06
39	Articles manufacturés divers	5 191	759	1 552	4 398	43	,98
ROYAUME-UNI							
20	Produits alimentaires	6 697	1 032	226	7 503	74	1,00
21	Boissons	2 025	166	456	1 735	2	,12
22	Tabacs manufacturés	705	12	84	633	—	—
23	Textiles	5 377	612	946	5 043	1	,02
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	1 888	384	338	1 934	70	3,61
25	Articles en bois et en liège	1 205	698	18	1 885	1	,05
26	Meubles	725	32	56	701	—	—
27	Papier et articles en papier	2 102	886	194	2 794	—	—
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	2 371	102	195	2 278	1	,04
29	Cuir et articles en cuir	274	103	120	257	5	1,95
30	Produits en caoutchouc	867	59	174	752	2	,27
31	Produits chimiques	3 616	1 211	1 741	3 086	29	,96
32	Produits dérivés du pétrole	1 357	525	342	1 540	6	,39
33	Produits minéraux non métalliques	2 026	929	1 090	1 865	22	1,18
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	5 478	1 879	1 433	5 924	147	2,48
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	3 751	200	556	3 395	3	,09
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	8 353	1 635	3 402	6 586	8	,12
37	Machines, appareils et fournitures électriques	4 488	639	1 118	4 009	8	,20
38	Matériel de transport	9 840	892	2 571	8 161	3	,04
39	Articles manufacturés divers	1 369	661	851	1 179	29	2,46

TABLEAU 5 (suite)

Accroissement en pourcentage de la consommation apparente requis pour absorber l'augmentation annuelle escomptée des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement

N°	Groupe de la CITI	Production intérieure 1969 a	Importations 1969	Exportations 1969	Consommation apparente 1969 b	Accroissement annuel moyen des importations d'articles manufacturés provenant des pays en voie de développement 1969-1973	Accroissement annuel moyen de la consommation apparente requis pour absorber les importations supplémentaires
						En millions de dollars	
ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE							
20	Produits alimentaires	74 916	807	588	75 135	145	,19
21	Boissons	9 146	648	18	9 776	1	,01
22	Tabacs manufacturés	4 914	13	156	4 771	1	,02
23	Textiles	19 733	1 076	706	20 103	28	,14
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	24 533	1 594	235	25 892	574	2,22
25	Articles en bois et en liège	11 217	1 095	313	11 999	166	1,38
26	Meubles	7 746	192	55	7 883	21	,27
27	Papier et articles en papier	20 740	1 588	891	21 437	6	,03
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	21 671	126	312	21 485	7	,03
29	Cuirs et articles en cuir	1 950	220	86	2 084	24	1,15
30	Produits en caoutchouc	7 328	156	195	7 289	13	,18
31	Produits chimiques	47 931	1 481	3 657	45 755	86	,19
32	Produits dérivés du pétrole	22 042	1 115	428	22 729	79	,35
33	Produits minéraux non métalliques	14 604	1 008	448	15 164	67	,44
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	46 550	3 344	1 834	48 060	38	,08
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	34 398	749	774	34 373	37	,11
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	48 357	2 542	7 188	43 711	69	,16
37	Machines, appareils et fournitures électriques	43 896	1 947	2 678	43 165	439	1,02
38	Matériel de transport	68 238	5 279	6 515	67 002	7	,01
39	Articles manufacturés divers	27 855	1 862	1 671	28 046	245	,87

Sources: chiffres concernant la production intérieure, fournis directement par la CEE ou tirés de U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstracts*, 1970; données concernant le commerce extérieur: Nations Unies, *Commodity Trade Statistics, Etudes statistiques*, série D, 1969, et données relatives à l'accroissement annuel des importations d'articles manufacturés provenant des pays en voie de développement: tirées des tableaux 1, 2 et 3.

a Chiffres provisoires.
b Estimations.

TABLEAU 6

Comparaison entre les déplacements de main-d'œuvre résultant des variations de la productivité du travail de 1965 à 1969 ou ceux résultant de l'accroissement prévu des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement de 1969 à 1973

N°	Groupe de la CITI	Indice de main-d'œuvre 1965-1969 (1965=100)	Indice de valeur ajoutée 1965-1969 (1965=100)	Indice de main-d'œuvre par unité de valeur ajoutée	Déplacements annuels de main-d'œuvre résultant de variations de la productivité du travail 1965-1969 a	Déplacements annuels de main-d'œuvre résultant de l'accroissement des importations 1969-1973 a	Rapport 4/5 a
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE							
20	Produits alimentaires	101,5	116,6	,87	4 110	740	,180
21	Boissons	96,2	111,0	,87	4 940	858	,133
22	Tabacs manufacturés	82,1	116,1	,71	2 320	10	,004
23	Textiles	92,8	118,0	,79	26 880	3 114	,116
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	93,8	109,8	,85	19 312	13 197	,683
25	Articles en bois et en liège	87,7	121,6	,72	4 970	942	,190
26	Meubles	99,2	124,6	,80	19 000	8	—
27	Papier et articles en papier	101,4	126,9	,80	10 650	138	,013
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	100,8	126,9	,79	13 230	49	,004
29	Cuirs et articles en cuir	77,0	99,3	,78	3 135	3 419	1,091
30	Produits en caoutchouc	109,2	124,1	,88	7 865	286	,067
31	Produits chimiques	106,6	159,8	,67	47 850	849	,018
32	Produits dérivés du pétrole	97,4	135,2	,72	2 590	51	,020
33	Produits minéraux non métalliques	91,2	110,2	,83	18 403	483	,026
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	92,3	125,0	,74	44 460	15 170	,341
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	96,2	116,2	,82	38 430	95	,002
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	104,1	112,7	,92	23 640	1 963	,083
37	Machines, appareils et fournitures électriques	104,3	133,3	,78	56 045	2 365	,042
38	Matériel de transport	108,5	147,6	,74	51 610	329	,006
39	Articles manufacturés divers	110,2	146,4	,75	25 563	3 422	,134
ROYAUME-UNI							
20	Produits alimentaires	99,6	112,0	,89	15 620	6 270	,401
21	Boissons	94,4	116,0	,81	6 365	114	,018
22	Tabacs manufacturés	97,6	109,3	,89	1 128	— 3	— ,003
23	Textiles	91,9	108,6	,85	22 913	166	,007
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	93,7	95,5	,98	2 375	17 559	7,393
25	Articles en bois et en liège	96,7	89,7	1,08	— 2 360	121	— ,051
26	Meubles	95,1	93,4	1,02	— 685	— 25	— ,036
27	Papier et articles en papier	96,9	112,2	,86	7 700	— 1	—
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	103,1	110,2	,94	5 505	148	,027
29	Cuirs et articles en cuir	92,2	89,6	1,03	— 353	845	— 2,394
30	Produits en caoutchouc	100,8	118,1	,85	4 875	251	,051
31	Produits chimiques	99,1	127,0	,78	— 23 980	3 461	— ,144
32	Produits dérivés du pétrole	104,4	120,9	,86	1 645	— 200	— ,122
33	Produits minéraux non métalliques	95,9	110,2	,87	10 628	3 547	,333
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	92,8	96,3	,96	5 640	15 095	2,676
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	97,2	105,2	,92	10 380	380	,637
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	100,0	115,4	,87	34 125	1 042	,031
37	Machines, appareils et fournitures électriques	102,2	129,7	,79	43 628	1 429	,033
38	Matériel de transport	96,0	103,2	,93	19 005	306	,016
39	Articles manufacturés divers	114,0	121,5	,94	5 625	7 877	— 1,400

TABLEAU 6 (suite)

Comparaison entre les déplacements de main-d'œuvre résultant des variations de la productivité du travail de 1965 à 1969 ou ceux résultant de l'accroissement prévu des importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement de 1969 à 1973

N°	Groupe de la CITI	Indice de main-d'œuvre 1965-1969 (1965=100)	Indice de valeur ajoutée 1965-1969 (1965=100)	Indice de main-d'œuvre par unité de valeur ajoutée	Déplacements annuels de main-d'œuvre résultant de variations de la productivité du travail 1965-1969 a	Déplacements annuels de main-d'œuvre résultant de l'accroissement des importations 1969-1973 a	Rapport 4/5 a
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE							
20	Produits alimentaires	99,7	120,5	,83	60 860	2 767	,045
21	Boissons	108,3	129,2	,84	8 880	35	,004
22	Tabacs manufacturés	96,2	120,9	,80	3 750	15	,004
23	Textiles	107,3	132,7	,81	43 985	1 294	,029
24	Chaussures, articles d'habillement et textiles façonnés	105,1	128,0	,82	71 235	37 062	,520
25	Articles en bois et en liège	98,9	124,0	,80	27 800	8 248	,297
26	Meubles	112,7	136,2	,83	18 063	1 136	,063
27	Papier et articles en papier	108,7	130,1	,84	25 520	192	,008
28	Produits relevant de l'impression et de l'édition	112,1	136,6	,82	46 125	323	,007
29	Cuir et articles en cuir	104,0	126,4	,82	4 680	1 277	,273
30	Produits en caoutchouc	106,5	127,8	,83	11 220	456	,041
31	Produits chimiques	122,1	139,1	,88	33 090	1 979	,060
32	Produits dérivés du pétrole	92,8	146,2	,63	13 135	510	,039
33	Produits minéraux non métalliques	103,1	119,7	,86	20 685	2 701	,131
34	Articles manufacturés de l'industrie métallurgique de base	113,7	130,9	,87	41 568	1 044	,025
35	Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	118,4	141,3	,84	53 600	1 446	,027
36	Machines, à l'exclusion des machines électriques	127,1	158,5	,80	92 900	2 660	,029
37	Machines, appareils et fournitures électriques	125,5	146,1	,86	66 395	18 969	,286
38	Matériel de transport	117,8	128,7	,92	36 480	193	,005
39	Articles manufacturés divers	129,1	157,6	,82	55 080	10 767	,195

Sources : données concernant l'emploi et la productivité : fournies directement par la CEE ou tirées de U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstracts*, 1970, et *Census of Manufactures*, 1967; données relatives aux déplacements annuels de main-d'œuvre résultant de l'accroissement des importations : tirées des tableaux 1, 2 et 3.

a Le signe — (« moins ») indique que les déplacements de main-d'œuvre se sont faits dans le sens opposé ou qu'il y a eu augmentation de l'emploi.

PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
Introduction	1-2	233
<i>Chapitre</i>		
I. Les pratiques commerciales restrictives et leur incidence sur les exportations des pays en voie de développement	3-5	234
II. La société multinationale	6-15	234
III. Les pratiques commerciales restrictives liées à l'utilisation des brevets et des marques de fabrique	16-22	236
IV. Garantie de protection accordée aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement dans les pays développés à économie de marché	23-25	237
V. Les mesures prises par les pays en voie de développement pour protéger leurs exportations	26-30	237
VI. Le problème des conflits entre les politiques des pays et des entreprises dans le domaine des pratiques commerciales restrictives	31-33	238
VII. Les accords conclus dans un cadre bilatéral ou multilatéral pour empêcher les pratiques commerciales restrictives	34-36	239
VIII. Conclusions	37-41	239

* Le présent rapport, en date du 22 décembre 1971, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/122.

Introduction

1. On se rappellera qu'à sa deuxième session la Conférence a décidé, dans sa résolution 25 (II), qu'il y avait lieu de procéder à une étude de la question des pratiques commerciales restrictives. Depuis lors, le secrétariat a fait un gros travail de rassemblement d'informations pertinentes avec l'aide des pays développés et des pays en voie de développement. A la cinquième session de la Commission des articles manufacturés, il a présenté un rapport intérimaire intitulé *Pratiques commerciales restrictives*¹ qui est une récapitulation sommaire de certains renseignements recueillis jusqu'alors. Ce rapport décrit notamment la situation de droit et la situation de fait en ce qui concerne certaines pratiques commerciales restrictives qui peuvent porter préjudice et qui, dans une certaine mesure, portent effectivement préjudice aux exportations des pays en voie de développement. Ces pratiques sont le fait des cartels d'importation ou de rabais et des accords sur les normes dans les pays développés à économie de marché, des restrictions à l'exportation, notamment dans les accords de licence, ainsi que des restrictions résultant des activités des cartels d'exportation des pays développés à économie de marché.

2. Le rapport technique de fond (voir le document TD/122/Suppl.1 ci-dessous), dont la Conférence est saisie à sa troisième session, étudie les pratiques commerciales restrictives de façon plus détaillée. Il traite des problèmes suivants:

a) Activités de cartel dans les pays développés à économie de marché et restrictions imposées par contrat aux exportations des entreprises de pays en voie de développement, en particulier à la lumière du complément d'information recueilli;

b) Contribution des sociétés multinationales à l'effort d'exportation des pays en voie de développement;

c) Pratiques commerciales restrictives liées aux brevets et marques de fabrique, en particulier étendue des restrictions inhérentes imposées par ces brevets et marques de fabrique à la capacité d'exportation des entreprises de pays en voie de développement;

d) Protection et garanties que les pays développés à économie de marché peuvent accorder aux exportations des pays en voie de développement par l'application d'une réglementation relative aux pratiques commerciales restrictives et notamment par des lois visant à surveiller les activités des cartels;

e) Portée éventuelle de la politique suivie par les pays en voie de développement pour assurer une certaine protection à leurs exportations: lois, directives et codes

¹ Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.72.II.D.10.

réglementant les investissements étrangers; procédures d'examen préalable de ces investissements et des accords de coopération technique; promulgation de lois sur la concurrence;

f) Conflits qui ont surgi ou qui pourraient surgir entre les politiques des pays ou des entreprises relatives aux pratiques commerciales restrictives;

g) Accords bilatéraux et multilatéraux prévoyant des consultations et la marche à suivre pour traiter les problèmes posés par les pratiques commerciales restrictives.

Chapitre premier

Les pratiques commerciales restrictives et leur incidence sur les exportations des pays en voie de développement

3. On ne connaît guère d'exemples de cartels d'importation dans les pays développés à économie de marché car, dans la plupart de ces pays, ils sont soit interdits soit autorisés seulement dans des circonstances exceptionnelles, ou soumis au contrôle des abus en vertu de lois sur les pratiques restrictives. Toutefois, on a découvert de temps à autre des cartels illégaux, dont certains exerçaient une influence sur le commerce avec les pays en voie de développement, portant préjudice à leurs exportations. Il existe des cartels de rabais dans des pays développés à économie de marché, certains d'entre eux paraissant fonctionner de manière à décourager ou à empêcher les importations des produits visés en provenance de pays en voie de développement. Pour ce qui est des accords sur les normes, il est souvent difficile de distinguer les normes publiques des normes privées, ces dernières devenant quelquefois « obligatoires » par une intégration progressive dans les règlements ou prescriptions de sécurité publique. Au demeurant, ces accords ont eu pour effet quelquefois de faire obstacle aux exportations des pays en voie de développement parce que les normes fixées étaient difficiles à respecter ou l'homologation difficile à obtenir.

4. Les contrats et accords de licence conclus entre des entreprises de pays en voie de développement et des entreprises de pays développés à économie de marché comportent des restrictions plus ou moins grandes à l'exportation. Parfois, ces restrictions peuvent constituer et constituent effectivement un gros obstacle aux exportations des pays en voie de développement; c'est pourquoi certains de ces pays ont pris des mesures pour infléchir les accords conclus par eux. S'il est très difficile d'évaluer avec précision l'incidence réelle des dispositions restrictives telles que les clauses limitant ou interdisant les exportations ou liant l'octroi de la licence à l'achat de matières premières et à la fourniture d'éléments de fabrication, il est incontestable qu'elles ont un effet néfaste.

5. Les cartels d'exportation échappent habituellement à l'application des lois sur la concurrence dans les pays développés à économie de marché. On connaît l'existence d'un grand nombre de ces cartels dont certains ont une envergure internationale. Leurs activités englobent les exportations vers les pays en voie de développement et touchent une large gamme de produits. Dans la mesure où

ces cartels sont efficaces, ils pourraient nuire aux exportations des pays en voie de développement. Lorsqu'il s'agit de cartels internationaux regroupant les principaux producteurs et exportateurs de pays développés, ils sont encore plus dangereux pour les intérêts des pays en voie de développement que ne le seraient des cartels nationaux.

Chapitre II

La société multinationale²

6. Dans les années 60, les investissements effectués par les sociétés multinationales dans des pays où elles n'ont pas leur siège ont progressé rapidement. Une grande part de ces investissements ont été faits dans les pays développés à économie de marché, surtout par des sociétés constituées aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Un tiers environ de la valeur comptable des investissements de ces sociétés est allé aux pays en voie de développement. Ces investissements émanaient pour moitié environ d'entreprises américaines et pour 20 à 25 % d'entreprises britanniques.

7. Le secteur manufacturier, à l'exclusion du pétrole et des industries extractives, a bénéficié de 20 à 25 % des investissements effectués par les sociétés de ces deux pays, qui sont les seuls pour lesquels on dispose de renseignements détaillés. Les sociétés américaines sont de loin les principaux investisseurs dans les pays en voie de développement, avec un total de 5,5 milliards de dollars à la fin de 1970. Bien plus de 80 % de ce montant ont été investis en Amérique latine, notamment en Argentine, au Brésil et au Mexique; ces trois pays ont absorbé près de 60 % des investissements effectués par des sociétés des Etats-Unis dans l'industrie manufacturière des pays en voie de développement. Sur les investissements des sociétés britanniques dans l'industrie manufacturière des pays en voie de développement, estimés à environ 1,4 milliard de dollars en 1968, 30 % sont allés à l'Inde et 30 % à l'Amérique latine, notamment à l'Argentine, au Brésil, au Mexique et aux pays des Antilles membres du Commonwealth.

8. Les sociétés multinationales se sont établies dans un grand nombre de pays du tiers monde. Dans la moitié des cas à peu près, la société mère a son siège aux Etats-Unis et dans 25 % des cas, au Royaume-Uni. L'Amérique latine groupe 60 % des filiales de sociétés des Etats-Unis créées dans les pays en voie de développement, l'Afrique et l'Asie plus de 75 % de celles du Royaume-Uni. De plus en plus, des sociétés de la République fédérale d'Allemagne et du Japon investissent dans les pays en voie de développement, et ce mouvement a pris une ampleur considérable au cours des années 60. Les entreprises de la République fédérale d'Allemagne ont investi principalement en Amérique latine et celles du Japon en Amérique latine et en Asie.

9. Les activités des sociétés multinationales dans les pays en voie de développement sont essentiellement de trois ordres:

² Par « société multinationale » on entend, au sens large, toute entreprise qui a des filiales dans plusieurs pays étrangers. Le gros des investissements étrangers serait donc le fait de ces entreprises.

a) Plantations et industries extractives;

b) Activités visant à encourager les importations de produits fabriqués par la société mère ou par des entreprises du même groupe et comportant, dans certains cas, le montage des éléments importés;

c) Activités liées à l'industrie manufacturière des pays du tiers monde et découlant notamment d'une politique de substitution appliquée par ces pays.

Pendant les années 60, et particulièrement dans les pays les plus avancés du tiers monde, il semble y avoir eu un glissement des activités des filiales des sociétés multinationales de la deuxième à la troisième catégorie. De plus, au cours de la même période, les exportations de ces entreprises ont augmenté par rapport à leurs ventes totales, notamment en Amérique latine dans le cadre de l'intégration économique régionale.

10. Pendant les années 60, les sociétés multinationales ont réalisé une part croissante du commerce mondial. Les échanges entre les diverses branches des sociétés multinationales, dans les pays développés comme dans les pays en voie de développement, ont représenté une forte proportion des exportations et des importations de ces pays. Tant aux Etats-Unis qu'au Royaume-Uni, les transactions entre sociétés d'un même groupe représentaient vers 1965 de un cinquième à un quart des exportations totales. En ce qui concerne l'industrie de transformation, il semblerait que dans certains pays en voie de développement 40 à 50 % du volume total des exportations d'articles manufacturés soient le fait de sociétés multinationales; en Amérique latine, plus de la moitié des exportations de ces sociétés sont imputables à des transactions entre entreprises du même groupe; elles se composent surtout de véhicules et de matériel automobile, de produits alimentaires, de produits chimiques et produits connexes. En général, la part des exportations dans le total des ventes des filiales établies dans les pays en voie de développement est nettement plus faible que celle des filiales établies dans les pays développés. C'est ainsi que pour les filiales de sociétés des Etats-Unis établies en Amérique latine et dans d'autres régions, les exportations n'ont représenté que 9 à 10 % du chiffre total des ventes en 1968, contre 25 à 30 % pour les filiales établies au Canada et en Europe. Cela tient en partie à ce que les sociétés de groupes américains établies dans les pays développés travaillent davantage pour l'exportation et, dans le cas du Canada, au fait que certaines branches d'activité, notamment dans la construction automobile, sont plus étroitement liées à l'industrie américaine.

11. Dans tous les grands pays développés à économie de marché, les années 60 ont été marquées par un vaste mouvement de concentration des entreprises qui, en Europe occidentale, a touché surtout les sociétés multinationales. Il semblerait que, dans certains de ces pays, l'application plus rigoureuse des lois relatives aux pratiques commerciales restrictives ait incité les sociétés à fusionner pour échapper aux interdictions frappant certaines activités. Un autre phénomène observé au cours de cette période a été la tendance croissante des diverses branches des sociétés multinationales à se spécialiser dans la fabrication de certains éléments, parties et pièces détachées ou dans le montage partiel, tant dans les pays développés

que dans les pays en voie de développement. Il est évident que cette tendance explique en partie la croissance des opérations commerciales entre sociétés d'un même groupe.

12. Les sociétés multinationales sont manifestement devenues un facteur déterminant de la composition des exportations mondiales. Leur puissance s'est accrue rapidement dans les années 60³. Le chiffre total des ventes réalisées par chacune des plus grosses sociétés dépasse la valeur du produit national brut de la plupart des pays en voie de développement et de certains petits pays d'Europe. Ainsi le produit national brut de l'ensemble des pays en voie de développement d'Afrique, non compris l'Algérie, l'Egypte, la Libye et le Maroc, serait à peu près égal aux ventes totales de la société General Motors qui, en 1969, ont atteint 24,30 milliards de dollars. De même, les ventes réalisées par le groupe Royal Dutch/Shell, soit 9,74 milliards de dollars, seraient supérieures au revenu national brut de chacun des pays en voie de développement d'Afrique, à celui de tous les pays d'Amérique latine à l'exception de l'Argentine, du Brésil et du Mexique, et à celui de tous les pays d'Asie à l'exception de l'Inde et du Pakistan.

13. Malgré l'importante contribution des sociétés multinationales au commerce mondial et au commerce des pays en voie de développement, l'existence de restrictions aux exportations de leurs filiales ou succursales attire de plus en plus l'attention des pouvoirs publics dans certains pays en voie de développement et pays développés⁴. Dans plusieurs pays, certains éléments sembleraient prouver qu'il existe effectivement des restrictions pouvant entraver fortement la croissance des exportations. Mais bien entendu, toutes les filiales ne sont pas limitées dans leurs exportations, et certaines d'entre elles ne font probablement l'objet que de restrictions plus ou moins grandes. Une autre restriction qui peut gêner les exportations et qui résulte en partie des brevets exploités par les filiales et succursales établies dans les pays en voie de développement consiste à lier la cession de ces brevets à la fourniture de matières premières et de produits industriels intermédiaires par la société mère. D'après les éléments dont on dispose, il semblerait que dans certains cas la société mère ait vendu à des prix prohibitifs les facteurs de production fournis par elle à ses filiales des pays en voie de développement.

14. Etant donné la part croissante des sociétés multinationales dans le commerce mondial et les ressources considérables dont elles disposent, la conversion de leurs

³ Les problèmes que pose le pouvoir des sociétés multinationales sont évoqués dans le rapport du secrétariat à la Conférence intitulé « Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement » [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. III, *Financement et invisibles* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.6), document TD/134, par. 23 à 28; ce rapport paraîtra aussi séparément comme publication des Nations Unies].

⁴ Les restrictions aux exportations auxquelles sont parfois soumises les activités des filiales ou entreprises associées établies dans les pays en voie de développement sont soit énoncées clairement dans les clauses restrictives des accords conclus entre les entreprises intéressées, soit la conséquence implicite de la nature du contrôle exercé par la société mère sur les activités de sa filiale ou de l'entreprise associée.

capitaux tantôt dans une monnaie tantôt dans une autre constitue désormais un facteur important qui aggrave parfois les problèmes qui se posent aux gouvernements lorsque leur balance des paiements est en difficulté.

15. Il y aurait un gros travail à faire encore pour évaluer toute la contribution que les sociétés multinationales apportent et pourront apporter à l'effort d'exportation des pays du tiers monde. Les restrictions existantes aux activités d'exportation exigeraient une analyse plus approfondie. Dans les pays développés à économie de marché, on s'intéresse de plus en plus au phénomène des sociétés multinationales. Il semble toutefois qu'on n'ait pas encore beaucoup étudié la question du point de vue des pays en voie de développement, ni examiné notamment les moyens d'assurer que ces sociétés contribuent au maximum à l'effort d'exportation des pays du tiers monde.

Chapitre III

Les pratiques commerciales restrictives liées à l'utilisation des brevets et des marques de fabrique

16. Aussi bien les brevets que les marques de fabrique impliquent certaines restrictions à l'exportation et à l'importation. Dans le cas des brevets, elles peuvent consister à interdire les exportations vers les pays où le titulaire du brevet a obtenu des brevets équivalents pour le produit en question, sauf autorisation du détenteur du brevet. Qu'il y ait ou non des accords de licence ou des contrats d'investissement renfermant des clauses qui limitent expressément les exportations vers ces pays, ces dernières doivent donc automatiquement faire l'objet d'un accord préalable du détenteur du brevet. Cette restriction implicite joue aussi bien lorsque le licencié du pays en voie de développement est une entreprise indépendante que lorsqu'il s'agit d'une filiale du détenteur du brevet.

17. Par contre, les éléments de technologie non brevetés acquis par des entreprises de pays en voie de développement ne comportent aucune restriction de la sorte et les seules restrictions qui peuvent exister sont celles que prévoient les contrats de licence pertinents. Si, toutefois, les contrats de licence portent à la fois sur des brevets et sur des éléments de technologie non brevetés, les restrictions à l'exportation peuvent être plus rigoureuses que celles qui sont inhérentes au droit des brevets. Un contrat peut également prévoir des restrictions quant à l'utilisation par le licencié, après l'expiration du contrat, des brevets et des informations non brevetées communiquées en vue de l'exploitation des brevets. Etant donné que les contrats s'appliquent généralement jusqu'à l'expiration des brevets considérés, les restrictions de ce genre visent essentiellement l'exploitation du brevet après son expiration. Dans certains pays développés, la législation sur les brevets contient des clauses expresses qui invalident ces restrictions sur les brevets et le *know-how* en autorisant le licencié à dénoncer la licence, nonobstant toute disposition contraire de celle-ci. Vu le caractère injustifié de ces restrictions, on peut s'attendre que les pays en voie de développement voudront eux aussi inscrire des dispositions semblables dans leur législation.

18. Lorsqu'un seul et même titulaire de brevet détient des brevets équivalents dans plusieurs pays en voie de développement, il peut en résulter des restrictions qui portent à la fois sur les importations et sur les exportations du produit breveté. Les clauses de licence obligatoire peuvent être invoquées dans les pays en voie de développement en cas d'interdiction des importations. Toutefois, lorsqu'un licencié acquiert un brevet par le processus normal, le détenteur du brevet lui fournit en même temps une assistance pour lui permettre d'exploiter l'invention, ce qui n'est pas toujours le cas dans l'octroi d'une licence obligatoire. Jusqu'à présent, on a rarement eu recours, même dans les pays développés, aux procédures de licence obligatoire, en partie probablement pour cette raison et aussi à cause de la longueur et du coût élevé de la procédure à suivre.

19. En ce qui concerne la marque de fabrique, elle ne confère pas à son propriétaire un droit exclusif sur des produits ou des services donnés mais seulement sur l'utilisation de la marque associée à ces produits. De ce fait, les restrictions à l'exportation qui sont inhérentes aux marques de fabrique sont moins fortes que dans le cas des brevets. En général, le propriétaire de la marque n'a pas le droit d'empêcher l'importation des produits qui proviennent de sa propre entreprise, c'est-à-dire de produits « authentiques » qui ont été légalement mis dans le commerce à l'étranger, par l'intermédiaire peut-être d'une filiale ou d'un licencié. C'est seulement lorsque le produit portant la marque de fabrique émane de sources diverses, c'est-à-dire de plusieurs fabricants, qu'il semble ne pas y avoir de règle bien définie pour trancher la question de savoir si les importations non autorisées constituent une violation de la marque d'origine.

20. Comme la marque de fabrique sert normalement à identifier le fabricant d'un produit, il semblerait illogique que la société mère interdise les importations en provenance d'une filiale, d'autant plus que le fabricant de l'article intérieur et celui de l'article importé constituent la même entreprise, bien que l'article soit fabriqué dans deux pays différents. Pour protéger, en pareil cas, les intérêts légitimes du propriétaire de la marque et ceux du consommateur du produit en question, il conviendrait de s'appuyer, non pas sur le régime des marques de fabrique, mais sur le droit des contrats et sur la législation relative à la concurrence déloyale et visant notamment à protéger le consommateur contre les fraudes.

21. C'est surtout dans le domaine des préparations alimentaires, des produits chimiques, des produits pharmaceutiques, de l'automobile et autres produits finis de consommation durables que les marques de fabrique semblent jouer un rôle important dans l'accueil réservé à ces produits par les consommateurs. C'est probablement aux entreprises de pays développés qu'appartiennent les marques les plus importantes répandues dans le commerce. En outre, une grosse partie des investissements effectués par les sociétés multinationales dans les pays en voie de développement est allée aux industries précitées. Il ne faut surtout pas oublier que le propriétaire d'une marque de fabrique a tout particulièrement intérêt à faire en sorte que les produits qui portent sa marque

satisfassent au même critère de qualité et c'est la raison pour laquelle il accepte très volontiers, la plupart du temps, que sa marque soit utilisée par les entreprises qu'il contrôle directement, à savoir les filiales ou les succursales.

22. Les pays en voie de développement ont le choix entre trois moyens de s'opposer aux restrictions liées aux brevets, aux éléments de technologie non brevetés et aux marques de fabrique: soit faire jouer les dispositions pertinentes de la législation relative à la propriété industrielle, soit appliquer une réglementation des pratiques commerciales restrictives ou encore en instituant des procédures d'examen pour les accords sur les investissements étrangers et la coopération technique. Ce choix sera déterminé par de nombreux facteurs et c'est donc à chaque pays en voie de développement qu'il appartient de décider à quel niveau le contrôle devrait s'effectuer. Ce qui importe, c'est d'éviter que ne se crée une situation dans laquelle des restrictions qui lèsent les intérêts du pays en question échapperaient à tout contrôle.

Chapitre IV

Garantie de protection accordée aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement dans les pays développés à économie de marché

23. Les intérêts exportateurs des pays en voie de développement peuvent bénéficier d'une garantie de protection contre les pratiques commerciales restrictives dans les pays développés à économie de marché lorsque ces derniers appliquent une législation appropriée. Toutefois, il ne semble pas que cela ait souvent été le cas.

24. Lorsque des entreprises situées dans les pays développés à économie de marché se groupent en cartel pour imposer des restrictions, les pouvoirs publics n'ont aucune difficulté à intervenir pour empêcher ces pratiques restrictives. Mais lorsque les restrictions touchent à la fois les fournisseurs étrangers et les fournisseurs intérieurs indépendants, les mesures prises pour protéger ces derniers auront probablement pour effet de protéger aussi les fournisseurs étrangers. Les limites d'une telle protection correspondent généralement au champ d'application de la loi.

25. Comme les cartels d'importation sont souvent assimilés à des cartels intérieurs dans les pays développés à économie de marché, la garantie de protection défend aussi bien les intérêts exportateurs des pays en voie de développement contre les activités des cartels d'importation que le consommateur intérieur contre celles des cartels intérieurs. Ces cartels sont soit interdits, soit étroitement surveillés. De même, dans la mesure où les cartels de rabais sont interdits ou leurs activités surveillées, notamment au moyen d'une législation interdisant la pratique des prix imposés, on peut dire qu'il existe une garantie de protection contre leurs agissements. Les restrictions qu'imposent aux fournisseurs étrangers les accords sur les normes conclus dans les pays développés à économie de marché échappent généralement à l'application de la législation sur les cartels en vigueur dans ces pays, sauf lorsque de tels accords sont conclus à des

fins d'exclusion ou de discrimination. En pareil cas, il est probable que si des mesures sont prises, elles assureront une garantie de protection aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement. Lorsque les contrats passés entre des entreprises de pays développés à économie de marché et des entreprises de pays en voie de développement prévoient des restrictions aux exportations de ces derniers, la garantie de protection dont ces exportations peuvent bénéficier se limite en somme au champ d'application de la législation relative aux pratiques commerciales restrictives en vigueur dans les pays développés à économie de marché. Les Etats-Unis sont le seul pays où la loi ait parfois été appliquée dans ce sens. Lorsque les activités de cartels d'exportation dans les pays développés à économie de marché nuisent aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement, il est peu probable qu'une garantie de protection soit prévue par la législation des premiers, car les cartels d'exportation échappent généralement à celle-ci. Lorsqu'il s'agit de cartels internationaux d'exportation, les moyens d'action sont limités, car les mesures prises par un pays donné ne peuvent atteindre que les entreprises qui relèvent de sa juridiction. Les Etats-Unis semblent être le seul pays où des poursuites aient été engagées contre les cartels internationaux d'exportation et l'on peut donc penser que la garantie de protection accordée contre les activités de ces cartels n'a eu qu'une portée minime.

Chapitre V

Les mesures prises par les pays en voie de développement pour protéger leurs exportations

26. Un certain nombre de pays en voie de développement ont pris des dispositions visant à protéger leurs exportations contre les pratiques commerciales restrictives. Ces mesures concernent notamment la législation, les directives et les codes régissant les investissements étrangers, les procédures d'enregistrement et d'examen des accords d'investissement et des contrats conclus entre des entreprises nationales et des firmes étrangères ainsi que les dispositions relatives aux pratiques commerciales restrictives qui figurent dans la législation nationale sur la concurrence.

27. Dans nombre de pays en voie de développement, il existe une législation, des directives et des codes en matière d'investissements étrangers. Comme les pays développés, les pays en voie de développement appliquent dans ce domaine des politiques très diverses. Apparemment, un petit nombre seulement des lois, directives et codes précités mentionnent explicitement la nécessité d'encourager les activités d'exportation des investisseurs étrangers. Dans un certain nombre de ces pays, les nouveaux investissements effectués aux termes d'accords de coopération technique faisant intervenir un personnel étranger doivent être enregistrés. Il existe dans certains cas des procédures prévoyant la possibilité d'examiner les restrictions éventuelles aux activités d'exportation. Plusieurs pays en voie de développement, notamment l'Argentine, le Brésil, la Colombie, l'Inde, le Mexique et le Pakistan ont promulgué des lois interdisant certaines pratiques commerciales restrictives. Ces lois varient

selon leur champ d'application, les divers types de pratiques commerciales restrictives visées et la mesure dans laquelle elles s'appliquent aux rapports existant entre une entreprise d'un pays en voie de développement et des entreprises qui, bien qu'ayant leur siège hors de la juridiction nationale, exercent néanmoins des activités préjudiciables au commerce intérieur. Comme ces lois sont pour la plupart récentes, il est difficile de savoir dans quelle mesure elles pourraient servir à protéger les intérêts exportateurs des pays intéressés.

28. En harmonisant leurs politiques relatives aux activités des entreprises étrangères et à l'utilisation des techniques importées, les pays du Groupe andin ont donné récemment un excellent exemple des mesures que peut prendre un groupe de pays en voie de développement pour s'opposer aux pratiques commerciales restrictives. Par la décision n° 24 de la Commission de l'Accord de Carthagène de décembre 1970, ils sont convenus, dans les articles 20 et 25, d'interdire certaines pratiques commerciales restrictives liées à l'utilisation des brevets et des marques de fabrique. Les Etats membres ont décidé de ne pas permettre, sauf dans des circonstances exceptionnelles, les accords qui interdisent ou limitent l'exportation d'articles manufacturés, qui font obligation au licencié d'acheter les matières premières, les produits intermédiaires et les biens d'équipement à tel ou tel fournisseur qui lui imposent des prix de vente et de revente, qui l'obligent à verser des redevances sur les brevets et les marques de fabrique non exploités, qui lui interdisent d'utiliser des techniques concurrentes ou qui limitent le volume et la gamme de sa production.

29. Plusieurs facteurs limitent la possibilité qu'ont les pays en voie de développement de s'opposer aux restrictions qui frappent leurs exportations. Le plus important est que dans les négociations avec les entreprises et les gouvernements étrangers, le rapport des forces leur est défavorable, vu qu'ils dépendent de l'importation de techniques étrangères pour accélérer leur développement économique. Il y a aussi le fait qu'il n'existe pas, dans la plupart des pays en voie de développement, de lois ou de procédures visant à empêcher les restrictions; même lorsqu'ils disposent d'une législation et de procédures appropriées, il leur est difficile d'obtenir des renseignements pertinents en nombre suffisant sur lesquels ils puissent se fonder pour prendre les mesures correctives nécessaires; ils sont également handicapés par le manque d'experts qualifiés dans ce domaine et la faiblesse des moyens dont ils disposent pour contrôler les activités d'entreprises telles que les sociétés multinationales. Il ressort toutefois de ce qui est dit plus haut dans le présent rapport que ces contraintes n'empêchent pas un certain nombre de pays en voie de développement et notamment les plus avancés d'entre eux de prendre des mesures pour résoudre les problèmes qui se posent dans ce domaine. D'autres pays en voie de développement auraient eux aussi la possibilité de prendre des mesures analogues si les circonstances en montraient le besoin. Du reste, il va de soi que la nature exacte des mesures à prendre dépendra non seulement du ou des types de pratiques commerciales restrictives à empêcher, mais aussi de la législation et de la situation économique des pays en voie de développement intéressés.

30. En ce qui concerne les pays en voie de développement les moins avancés, les contraintes mentionnées posent manifestement de plus grandes difficultés. En raison notamment de leur manque d'expérience dans le domaine des pratiques commerciales restrictives, le seul fait de prendre conscience des pratiques commerciales restrictives qui portent préjudice à leurs exportations exige de leur part un très gros effort. Dans les négociations avec les entreprises étrangères, leur marge de manœuvre est extrêmement réduite, en raison surtout de l'étroitesse de leurs marchés intérieurs et de la demande concurrentielle des autres pays dans le domaine des investissements et des connaissances techniques. De plus, l'institution, dans ces pays, de procédures d'enregistrement et d'examen des investissements étrangers pourrait avoir pour effet de décourager les investissements nouveaux au lieu de les y attirer. Il faudrait donc fournir une assistance technique à ceux de ces pays qui en font la demande pour les aider à cerner les problèmes qui se posent ou qui pourraient se poser dans le domaine des pratiques commerciales restrictives et à mettre au point des solutions appropriées.

Chapitre VI

Le problème des conflits entre les politiques des pays et des entreprises dans le domaine des pratiques commerciales restrictives

31. Les politiques des entreprises étrangères, celles des gouvernements des pays dont les sociétés mères sont ressortissantes et celles des pays hôtes dans lesquels ces entreprises créent des filiales ne s'accordent pas forcément. Des différends peuvent donc surgir et surgissent effectivement⁵. A l'origine de ces différends se trouve notamment le fait de réclamer l'application extraterritoriale de la législation et des politiques en vigueur sur le plan national. Ces réclamations concernent le plus souvent, bien que ce ne soit pas toujours le cas, les relations entre pays développés à économie de marché. L'application des politiques, de la législation et des règlements sur la concurrence en vigueur aux Etats-Unis et dans la Communauté économique européenne a donné lieu à des réclamations de cet ordre.

32. Le secrétariat n'a pu que procéder à un examen préliminaire de cette question et les premiers éléments d'appréciation dont il dispose ne permettent pas de déterminer si le problème de l'extraterritorialité pose des difficultés réelles ou d'ordre pratique aux pays en voie de développement. Les exemples connus ne concernent pas en général les pays en voie de développement, sauf dans le domaine des transports maritimes. En outre, dans les quelques pays en voie de développement dotés d'une législation en matière de pratiques commerciales restrictives, il n'existe aucun élément qui permette de penser que ces pays se soient jusqu'à présent heurtés à des difficultés pour appliquer leurs lois sur la concurrence à des entreprises constituées en territoire étranger.

⁵ Cette question est abordée également dans les paragraphes 57 à 59 du rapport mentionné dans la note 3 ci-dessus.

On reconnaît que les problèmes qui se posent sont extrêmement délicats et il ne faut donc pas s'étonner que les pays développés qui se heurtent à des difficultés dans ce domaine cherchent à les résoudre dans un cadre pragmatique par des négociations sur le plan bilatéral et multilatéral.

33. Les remarques qui précèdent ne signifient cependant pas que ces problèmes soient étrangers aux préoccupations des pays en voie de développement ou qu'ils aient pour eux un caractère théorique. Comme les pays en voie de développement sont de plus en plus nombreux à appliquer leur propre législation en matière de concurrence, à instituer des procédures d'examen et à négocier l'amélioration de leurs débouchés d'exportation sur les marchés étrangers, ils pourraient bien se trouver en présence de problèmes analogues à ceux que connaissent les pays développés. Il est donc nécessaire de poursuivre l'étude de cette question en s'efforçant surtout d'en examiner les aspects pratiques du point de vue des pays en voie de développement.

Chapitre VII

Les accords conclus dans un cadre bilatéral ou multilatéral pour empêcher les pratiques commerciales restrictives

34. Des mesures ont été prises sur le plan bilatéral et multilatéral pour empêcher les pratiques commerciales restrictives. Les Etats-Unis notamment ont conclu des traités bilatéraux d'amitié, de commerce et de navigation avec un certain nombre de pays développés et de pays en voie de développement, traités stipulant les mesures que devrait prendre chacune des parties, dans le domaine des pratiques commerciales restrictives, pour faire face à des difficultés éventuelles. En outre, les Etats-Unis et le Canada sont convenus officieusement de se consulter sur les questions intéressant les deux pays dans le domaine des pratiques commerciales restrictives. Les accords multilatéraux conclus dans le domaine des pratiques commerciales restrictives ont un champ d'application variable qui peut se limiter à une région ou sous-région comme c'est le cas des accords existants dans le cadre de la Communauté économique européenne et de l'AELE, ou s'étendra à une échelle plus vaste, tels les arrangements prévus dans le cadre de l'OCDE et du GATT. En gros, ces accords semblent avoir pour principal objectif de prévenir ou de régler les différends auxquels pourrait conduire l'application des politiques des pays développés à économie de marché dans le domaine de la concurrence. De ce fait, les négociations menées dans le passé à propos des pratiques commerciales restrictives et la coopération qui s'est instaurée à cette occasion semblent se situer essentiellement dans le cadre de la constitution de groupements économiques régionaux, tels que la Communauté économique européenne et l'AELE, ou dans celui de l'OCDE.

35. On comprend qu'il en soit ainsi car, d'une manière générale, la question des pratiques commerciales restrictives n'a guère attiré jusqu'ici l'attention des pays en voie

de développement. En fait, les plus avancés d'entre eux commencent seulement à prendre conscience des problèmes qui peuvent se poser dans ce domaine.

36. Un certain nombre de propositions ont été faites récemment par des universitaires, des juristes, des personnalités politiques et des organisations internationales non gouvernementales en vue de renforcer les accords multinationaux existants ou d'en créer de nouveaux. Ces propositions visent essentiellement à contrôler les activités des entreprises étrangères et, dans une moindre mesure, celles des cartels. La plupart de ces propositions ont en commun de préconiser la création d'un organisme d'arbitrage habilité à régler les différends qui pourraient surgir, notamment du fait d'un conflit entre les politiques des sociétés multinationales et les intérêts de l'Etat. En outre, un certain nombre de ces propositions reconnaissent la nécessité d'amener les pays en voie de développement à s'intéresser et à participer davantage à ces travaux. Il est suggéré en gros, soit de créer un mécanisme international apte à régler les problèmes et de rédiger au départ un accord limité et acceptable énonçant les fonctions de ce mécanisme, soit de se mettre d'accord, dans le cadre multilatéral, sur un ensemble de principes, de codes ou de règles concernant les activités ou le comportement des entreprises étrangères, et notamment des sociétés multinationales. Ces suggestions ne s'excluent pas mutuellement et on admet qu'un rapprochement des deux possibilités envisagées pourrait constituer le moyen le plus sûr et le plus utile de trouver les solutions qui conviennent.

Chapitre VIII

Conclusions

37. Comme on peut en juger par les considérations qui précèdent, il est nécessaire que le secrétariat et les gouvernements des Etats membres continuent leurs recherches et que les pays développés et les pays en voie de développement poursuivent leurs négociations sur la question des pratiques commerciales restrictives. D'après les travaux qui ont été réalisés jusqu'ici, il existe apparemment d'importantes lacunes dans les mesures prises pour empêcher les pratiques commerciales restrictives susceptibles de porter préjudice aux intérêts commerciaux des pays en voie de développement. Il semblerait donc indiqué d'engager, sur le plan multilatéral, une action visant à remédier à ces insuffisances. Celles-ci apparaissent notamment dans les mesures prises pour surveiller certaines activités des cartels ou des entreprises étrangères telles que les sociétés multinationales, et pour réglementer l'application extraterritoriale de la législation et des politiques en vigueur dans les pays développés.

38. Le secrétariat a rassemblé un grand nombre de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives. Toutefois, un certain nombre de problèmes techniques, dont il est fait état dans le présent document, appellent un examen plus détaillé. De même, un certain nombre de questions précises exigent une discussion plus complète. Afin de faciliter cet examen et cette discussion, le secré-

tariat s'emploie à recueillir des renseignements supplémentaires et, à cet effet, il continuera de faire appel au concours des gouvernements des pays développés comme à celui des pays en voie de développement. Il ne semble pas que les discussions menées sur un plan général soient susceptibles, à ce stade, de faire progresser sensiblement les travaux dans ce domaine. Il apparaît souhaitable de confier à un groupe d'experts le soin d'étudier les mesures correctives qu'il conviendrait de prendre conformément à la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement. Ce groupe d'experts pourrait examiner certains des problèmes techniques qui se posent et formuler des suggestions. Il pourrait notamment étudier la possibilité de rédiger des codes ou des directives en ce qui concerne le comportement des entreprises étrangères à l'égard des intérêts exportateurs des pays en voie de développement. A ce propos, il conviendrait notamment d'examiner:

- a) Les restrictions à l'exportation, les arrangements relatifs aux achats liés et la pratique consistant à imposer les prix des facteurs de production transférés;
- b) La communication de renseignements plus complets aux pays en voie de développement sur les activités exercées dans ces pays par des entreprises étrangères;
- c) La législation et les politiques applicables aux différentes formes d'activité des cartels dans les pays développés à économie de marché;
- d) Les lois types de l'OMPI⁶ pour les pays en voie de développement concernant les inventions et les noms commerciaux, sous l'angle particulier des intérêts exportateurs des pays en voie de développement;
- e) Les effets des pratiques commerciales restrictives liées au droit des brevets et des marques de fabrique sur les intérêts exportateurs des pays en voie de développement;
- f) Les possibilités qu'ont les pays en voie de développement de prendre des mesures correctives en adoptant des politiques et des dispositions concernant les pratiques commerciales restrictives et en recourant à des procédures d'examen pour les investissements étrangers; et,
- g) L'aide précise qui pourrait être apportée aux pays en voie de développement les moins avancés pour la solution des problèmes auxquels ils ont à faire face dans ce domaine.

39. Il convient de mettre tout en œuvre pour atténuer et, chaque fois que cela est possible, supprimer les répercussions néfastes que peuvent avoir les pratiques commerciales restrictives sur les intérêts exportateurs des pays en voie de développement. Il y a lieu, à ce propos, de rappeler le paragraphe 37 de la Stratégie

internationale du développement pour la Deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement, où il est dit:

« On identifiera, en vue d'examiner les mesures propres à y remédier, les pratiques commerciales restrictives affectant particulièrement le commerce et le développement des pays en voie de développement, l'objectif étant d'obtenir des résultats concrets et substantiels dans les premières années de la Décennie. On s'efforcera de parvenir à ces résultats avant le 31 décembre 1972. »

Pour que les pays en voie de développement se dotent d'une industrie manufacturière capable d'affronter la concurrence internationale, il est indispensable qu'ils soient en mesure d'exporter et que leur capacité d'exportation ne soit pas limitée par l'existence de restrictions injustifiées. Il convient donc d'examiner soigneusement les problèmes ci-après:

- a) Dans quelle mesure certaines restrictions peuvent-elles être jugées raisonnables en ce sens qu'elles protègent les intérêts légitimes du concédant ou de la société mère et des licenciés ou filiales dans d'autres pays;
- b) Dans quelle mesure les restrictions peuvent-elles aller au-delà de celles qu'implique pour les exportations l'existence de brevets correspondants dans des pays étrangers;
- c) Dans quelle mesure des entreprises étrangères, par exemple des sociétés multinationales, peuvent-elles se prévaloir des droits conférés par des marques de fabrique pour empêcher les importations des produits fabriqués par leurs filiales ou succursales;
- d) Dans quelle mesure se justifie l'obligation qui est faite aux licenciés de s'approvisionner en facteurs de production auprès de tel ou tel fournisseur, notamment pour la fabrication de produits brevetés déterminés; et dans quelle mesure les prix de vente de ces facteurs de production liés dépassent-ils les prix de ces mêmes produits sur le marché;
- e) Dans quelle mesure des restrictions sont-elles imposées à l'exploitation des brevets et des informations techniques non brevetées après l'expiration des contrats et des brevets qui en sont l'objet.

40. Les problèmes dont il a été question ne concernent pas uniquement les pays en voie de développement. On a constaté en fait que l'aptitude des pays développés à empêcher ces pratiques commerciales restrictives était sérieusement limitée, bien qu'ils disposent d'une législation et de mécanismes solidement établis dans le domaine des politiques de concurrence. Les travaux qui se poursuivent au sein de l'OCDE montrent bien que les gouvernements des pays développés à économie de marché sont conscients de la nécessité de trouver des solutions pratiques aux problèmes qui se posent. Il ne fait aucun doute que les pays en voie de développement ont à faire face à des difficultés plus grandes encore et disposent de moyens d'action plus limités pour les résoudre. Si des mesures peuvent être prises dans les pays en voie de développement les plus avancés, les autres se trouvent en présence de difficultés énormes et leurs intérêts doivent donc faire l'objet d'une attention particulière.

⁶ On se rappellera qu'à la cinquième session de la Commission des articles manufacturés le représentant de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) a fait savoir que son organisation était disposée à aider le secrétariat dans son étude des pratiques commerciales restrictives [voir le rapport de la Commission sur sa cinquième session dans *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément no 2 (TD/B/352), par. 179*].

41. L'analyse de ces problèmes du point de vue des pays en voie de développement exige que soient échangées, sur le plan international, des données d'expérience et des connaissances précises sur les divers aspects de cette question. Ce n'est qu'une fois cette condition remplie que l'on pourra envisager de confier à un mécanisme

nouveau ou renforcé le soin de s'occuper à l'échelle internationale des pratiques commerciales restrictives qui portent préjudice aux intérêts commerciaux des pays en voie de développement. Pour que cette première phase puisse être menée à bien, il est recommandé de créer un groupe d'experts.

PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-11	244
<i>Chapitre</i>		
I. LES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES ET LEUR INCIDENCE SUR LES INTÉRÊTS EXPORTATEURS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	12-35	246
A. Cartels d'importation	16-19	247
B. Cartels de rabais	20-23	247
C. Accord sur les normes	24-25	248
D. Restrictions à l'exportation prévues par les accords de licence	26-29	248
E. Cartels d'exportation	30-35	249
II. LES ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES ET L'EFFORT D'EXPORTATION DES PAYS ET TERRITOIRES EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	36-100	250
A. Les investissements étrangers et le commerce des sociétés multinationales	39-64	251
B. Fusions et spécialisation de la production au sein des sociétés multinationales	65-68	261
C. Zones de conflit possible entre les activités de sociétés multinationales et les intérêts d'exportation des pays en voie de développement	69-96	262
1. Restrictions à l'exportation	72-83	262
2. Obligations concernant la source d'approvisionnement en matières premières et en éléments de fabrication	84-93	265
3. Mouvements de fonds à l'intérieur de la société par acquisition ou cession de monnaies	94-96	267
D. Les activités des sociétés multinationales et les pays en voie de développement	97-100	268
III. LES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES LIÉES À L'UTILISATION DES BREVETS ET DES MARQUES DE FABRIQUE	101-134	269
A. Brevets	106-122	270
B. Accords portant sur des brevets et des procédés et formules de fabrication non brevetés	123	274
C. Marques de fabrique	124-134	275
IV. GARANTIE DE PROTECTION ACCORDÉE AUX INTÉRÊTS EXPORTATEURS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	135-153	277
A. Cartels d'importation	139-142	278
B. Cartels de rabais	143-144	278
C. Accords sur les normes	145-146	279
D. Accords de licence	147-151	279
E. Cartels d'exportation	152-153	280
V. MOYENS D'ACTION POUVANT ÊTRE UTILISÉS PAR LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT POUR PROTÉGER LEURS INTÉRÊTS EXPORTATEURS	154-170	281
A. Politiques, directives et codes en matière d'investissements étrangers	155	281
B. Procédures d'enregistrement et d'examen préalable	156	281
C. Lois relatives aux pratiques commerciales restrictives	157-161	282
D. Harmonisation des politiques à l'intérieur du groupe des pays andins	162-164	282
E. Politiques appliquées par certains pays développés à économie de marché	165-167	283
F. Limites des moyens d'action dont disposent les pays en voie de développement	168-170	283
VI. LE PROBLÈME DE L'EXTRA-TERRITORIALITÉ	171-188	284
A. Application des politiques, lois et réglementations concernant la libre concurrence	173-188	284
VII. ACCORDS BILATÉRAUX ET MULTILATÉRAUX	189-202	288
A. Accords bilatéraux	190-191	288
1. Traités d'amitié, de commerce et de navigation des Etats-Unis d'Amérique	190	288
2. Accords Etats-Unis/Canada	191	288

* Le présent rapport, en date du 7 janvier 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/122/Supp.1 (avec un rectificatif TD/122/Supp.1/Corr.1, du 27 mars 1972). Il complète le rapport publié sous la cote TD/122 (voir p. 233 ci-dessus).

	Paragraphes	Page
B. Accords multilatéraux	192-199	289
1. Accords de la Communauté économique européenne et de l'AELE	193-195	289
2. Accords de l'OCDE	196	290
3. Procédures du GATT	197	290
4. Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements	198-199	290
C. Conclusion	200-202	291

LISTE DES TABLEAUX

1. Investissements étrangers directs des Etats-Unis dans les pays en voie de développement à la fin de 1970	252
2. Courant cumulatif des investissements de la République fédérale d'Allemagne vers les pays en voie de développement, 1961-1970	253
3. Valeur comptable des actifs nets attribuables au Royaume-Uni dans les pays en voie de développement en 1968	253
4. Investissements japonais directs cumulés, depuis 1951, en Amérique latine, Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient	254
5. Nombre de sociétés de quelques pays d'Europe occidentale et des Etats-Unis qui avaient des filiales ou des entreprises associées dans les pays ou territoires en voie de développement en 1969	255
6. Amérique latine: exportation d'articles manufacturés fabriqués par des filiales de sociétés des Etats-Unis	257
7. Pourcentage des ventes locales et des exportations par rapport aux ventes totales des filiales étrangères de sociétés des Etats-Unis dans le secteur manufacturier en 1968	259
8. Types de clauses restrictives: Inde	264
9. Types de clauses restrictives: Philippines	266

Introduction

1. A sa deuxième session, la Conférence a décidé, par la résolution 25 (II) du 27 mars 1968, qu'il y avait lieu de procéder « à une étude de la question des pratiques commerciales restrictives adoptées par les entreprises privées des pays développés et, en particulier, des effets de ces pratiques sur les exportations des pays en voie de développement, particulièrement des pays les moins avancés ». La nature, la portée et les caractéristiques de cette étude devaient être déterminées par le Conseil du commerce et du développement. A sa huitième session, le Conseil a donc adopté la résolution 51 (VIII) du 5 février 1969, par laquelle il a décidé que l'étude dont le secrétariat avait tracé le schéma dans son rapport intitulé « Pratiques commerciales restrictives »¹ commencerait par « des études de secteurs vulnérables particuliers, sur la base de suggestions formulées par des pays en voie de développement, spécialement par ceux d'entre eux qui sont relativement moins avancés, concernant des pratiques commerciales restrictives avérées ou soupçonnées qui seraient adoptées par des entreprises de pays développés et qui peuvent être préjudiciables aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement ».

2. Depuis lors, le secrétariat a réuni, avec le concours de pays développés ou en voie de développement membres de la CNUCED, un grand nombre de renseignements

concernant les pratiques commerciales restrictives qui peuvent causer, et dans certains cas causent, un préjudice aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement. Ces renseignements, recueillis grâce à des études sur des pays particuliers et aux réponses à la note verbale/questionnaire adressée par le Secrétaire général de la CNUCED aux Etats membres, ont servi de base à la description de la situation de fait et de la situation de droit concernant les pratiques commerciales restrictives qui figure dans le rapport préliminaire présenté par le secrétariat de la CNUCED à la cinquième session de la Commission des articles manufacturés². Au paragraphe 19 de ce document, le secrétariat a formulé des suggestions touchant la suite de ses travaux.

3. Après avoir examiné le rapport à sa cinquième session, la Commission des articles manufacturés est parvenue à la conclusion 2 (V)³. Cette conclusion conférait au secrétariat un mandat assez large et assez souple pour la suite de ses travaux sur la question des pratiques commerciales restrictives. En s'acquittant de ce mandat, le secrétariat a tenu compte des opinions exprimées au cours de la cinquième session de la Commission des articles manufacturés et de la onzième session du Conseil du commerce et du développement.

¹ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, huitième session, Annexes, point 6 d de l'ordre du jour, document TD/B/C.2/54*.

² Voir *Pratiques commerciales restrictives* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.72.II.D.10).

³ Voir *Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, onzième session, Supplément no 2 (TD/B/352), annexe I*.

4. Lors des débats que le Conseil du commerce et du développement a consacré, à sa onzième session, à la question des pratiques commerciales restrictives, et sur la demande d'Etats membres, le représentant du Secrétaire général de la CNUCED a indiqué⁴ que des travaux complémentaires étaient en cours dans certains secteurs et que les résultats de ces travaux seraient, dans la mesure du possible, consignés dans le rapport qui serait présenté à la troisième session de la Conférence.

Les travaux en question comportaient:

a) Le rassemblement de renseignements complémentaires sur le fonctionnement des cartels dans les pays développés;

b) L'analyse de la contribution des sociétés multinationales à l'effort d'exportation des pays en voie de développement;

c) L'examen des restrictions inhérentes au régime des brevets et des marques auxquelles sont soumises les exportations des pays en voie de développement;

d) L'examen de la politique des pays développés et des pays en voie de développement en matière de concurrence et de leur législation sur les pratiques commerciales restrictives.

5. Pour établir le présent rapport destiné à la Conférence, le secrétariat a utilisé dans la mesure du possible (compte tenu des limitations imposées quant au volume de la documentation) les renseignements complémentaires réunis au sujet des questions ci-dessus. Toutefois, il n'a pas jugé opportun d'examiner de façon très approfondie les problèmes purement techniques qu'elles soulèvent, car ils pourront sans doute l'être avec plus de profit par la Commission des articles manufacturés et/ou par tout autre organe technique d'experts qui viendrait à être créé. Il semble en effet que les problèmes techniques en jeu appellent un examen attentif de la part d'experts. Le secrétariat publie actuellement un certain nombre d'études qui ont été faites sur la question des pratiques commerciales restrictives. Les études ci-après sont en cours de préparation et certaines devraient être disponibles avant la troisième session de la Conférence:

a) Le rapport provisoire intitulé *Pratiques commerciales restrictives* présenté à la Commission des articles manufacturés à sa cinquième session (voir par. 2 ci-dessus);

b) Une étude sur les pratiques commerciales restrictives aux Etats-Unis d'Amérique par le professeur D. Greer, du Département des sciences économiques de l'université du Maryland, Etats-Unis d'Amérique (TD/B/390⁵);

c) Une étude sur les pratiques commerciales restrictives en République fédérale d'Allemagne, par M. Markert, de l'Office fédéral des ententes de la République fédérale d'Allemagne;

d) Une étude sur les pratiques commerciales restrictives au Royaume-Uni, par le professeur D. Swann, du Département des sciences économiques et sociales de l'Université de technologie de Loughborough, Angleterre (TD/B/390⁶);

e) Une étude sur les restrictions à l'exportation dans les accords de collaboration étrangère en Inde, par l'Indian Investment Centre de New Delhi, Inde (TD/B/389⁷);

f) Une étude sur les restrictions à l'exportation dans les accords de collaboration étrangère aux Philippines, par M. C. Virata, secrétaire des finances de la République des Philippines, en collaboration avec des fonctionnaires de l'Office des investissements des Philippines (TD/B/388⁸);

6. Outre les études ci-dessus, il y a lieu de mentionner des études analogues en cours de préparation relatives à l'Australie, au Japon (TD/B/390⁹), au Mexique et au Pakistan.

7. Des études sur certains autres aspects particuliers de la question seront publiées en vue d'un examen plus approfondi de ces aspects par des experts. Ce sont:

a) Une étude sur les activités des entreprises multinationales des Etats-Unis dans les pays en voie de développement, par le professeur R. Vernon, de la Graduate School of Business Administration de l'Université Harvard, Massachusetts, Etats-Unis d'Amérique (TD/B/399¹⁰);

b) Une étude préliminaire sur les entreprises multinationales et les courants commerciaux dans les pays en voie de développement, en particulier du point de vue des sociétés multinationales du Royaume-Uni, par le professeur J. H. Dunning, de la Faculté des lettres et des sciences sociales de l'université de Reading, Angleterre, en collaboration avec le groupe consultatif de l'*Economist*;

c) Une étude préliminaire sur la protection des intérêts d'exportation des pays en voie de développement par l'application d'une législation sur les pratiques commerciales restrictives, par le professeur C. Edwards, anciennement du Département des sciences économiques de l'université de l'Orégon, Etats-Unis d'Amérique;

d) *Pratiques commerciales restrictives: analyse des lois types pour les pays en voie de développement de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, du point de vue des exportations de ces pays*, par G. Tookey (TD/B/398¹¹).

8. Des études sur certains autres aspects de la question des pratiques commerciales restrictives sont envisagées.

9. Il convient également de rappeler ce qui a été décidé au paragraphe 37 de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement:

« On identifiera, en vue d'examiner les mesures propres à y remédier, les pratiques commerciales restrictives affectant particulièrement le commerce et le développement des pays en voie de développement, l'objectif étant d'obtenir des résultats concrets et substantiels dans les premières années de la Décennie. On s'efforcera de parvenir à ces résultats avant le 31 décembre 1972. »

⁴ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.72.II.D.7.

⁷ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.72.II.D.8.

⁸ Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.72.II.D.16.

⁹ Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.1.

⁵ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément no 15 (A/8415/Rev.1)*, troisième partie, par. 221.

⁶ Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.8.

10. La composition du présent rapport est la suivante. Le chapitre premier contient un bref exposé des pratiques commerciales restrictives qui peuvent porter préjudice aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement. Ce chapitre constitue essentiellement un rappel succinct des pratiques décrites en détail dans le rapport préliminaire présenté à la Commission des articles manufacturés, mais il contient également, dans la mesure du possible, les renseignements complémentaires réunis jusqu'à présent. Il traite des activités des cartels d'importation et des cartels de rabais ainsi que de leurs incidences sur les intérêts des pays en voie de développement en matière d'exportation; des effets restrictifs des accords de normes privés; des restrictions contractuelles concernant les exportations et les possibilités d'exportation d'entreprises des pays en voie de développement et enfin, des activités des cartels d'exportation dans les pays développés. Le chapitre II traite de la contribution que les sociétés multinationales apportent ou pourraient apporter au commerce d'exportation des pays en voie de développement. On y examine le rôle des sociétés multinationales dans le commerce international; la spécialisation croissante des activités de ces sociétés dans divers pays développés ou en voie de développement; les restrictions imposées ou qui pourraient être imposées aux activités d'exportation des filiales et entreprises associées dans les pays en voie de développement; les effets des clauses d'achats liés appliquées à l'approvisionnement en facteurs de production indispensables, et la question connexe de la fixation des prix de transfert au sein de la société; les mouvements de fonds à l'intérieur de la société par acquisition ou cession de différentes monnaies. Les sujets traités dans ce chapitre n'ont été que brièvement examinés dans le rapport préliminaire. Le chapitre III porte sur la question des brevets et des marques de fabrique et, dans la mesure qui convient, sur les lois types de l'OMPI pour les pays en voie de développement relatives aux inventions, aux marques

de fabrique, aux noms commerciaux et à la concurrence déloyale. Le chapitre IV est consacré à la protection accordée ou pouvant être accordée aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement par l'application, dans les pays développés à économie de marché, d'une législation et d'une politique concernant les pratiques commerciales restrictives. Le chapitre V traite de la façon dont les pays en voie de développement peuvent protéger leurs intérêts exportateurs au moyen d'une politique et d'une réglementation applicables aux investissements étrangers (notamment en soumettant ceux-ci à des formalités d'enregistrement et d'examen préalable), ainsi que de lois sur les pratiques commerciales restrictives. Il est brièvement fait mention des limites de l'efficacité des mesures prises par les pays en voie de développement pour redresser certaines situations. Les conflits et les problèmes que peut poser aux pays en voie de développement l'application extraterritoriale des législations et politiques nationales en matière de pratiques commerciales restrictives sont examinés au chapitre VI. A cet égard, on attire particulièrement l'attention sur l'application de politiques, lois et réglementations en matière de concurrence. Le chapitre VII décrit les accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux existants, dans la mesure où ils touchent ou pourraient toucher à la question des pratiques commerciales restrictives. Ce chapitre signale en outre brièvement un certain nombre de propositions récentes visant à renforcer l'action multilatérale dans ce domaine, en ce qui concerne plus particulièrement les activités des sociétés multinationales.

11. Le présent rapport soumis à la Conférence porte donc en grande partie sur des questions qui n'ont pas été examinées de façon détaillée dans le rapport préliminaire présenté à la cinquième session de la Commission des articles manufacturés. Toutefois, bien qu'on ait cherché à le rendre aussi complet que possible, il convient de ne pas dissocier le présent rapport du rapport préliminaire.

CHAPITRE PREMIER

Les pratiques commerciales restrictives et leur incidence sur les intérêts exportateurs des pays en voie de développement

12. Comme l'indiquait le rapport préliminaire, les pratiques commerciales restrictives pouvant porter préjudice aux intérêts des pays en voie de développement en matière d'exportation peuvent être divisées en trois grandes catégories. La première comprend les activités par lesquelles des entreprises de pays développés à économie de marché se concertent pour régler les conditions d'admission de certaines importations sur les marchés de ces pays. On examinera à cet égard les activités qui relèvent des cartels d'importation, des cartels de rabais et des accords privés sur les normes.

13. La deuxième catégorie de pratiques de ce genre comporte les restrictions implicites et explicites auxquelles sont soumises les exportations d'entreprises de pays en voie de développement. Les restrictions implicites ou non contractuelles de cette nature résultent du contrôle

exercé par les entreprises étrangères, et en particulier par les sociétés multinationales, sur les activités de leurs succursales, filiales et associés dans les pays en voie de développement. Au contraire, les restrictions explicites à l'exportation font généralement l'objet de dispositions expresses dans les arrangements contractuels conclus entre les sociétés de pays développés et celles de pays en voie de développement, arrangements qui portent en particulier sur la fourniture aux pays en voie de développement de procédés de fabrication brevetés ou non brevetés. Les arrangements en question peuvent prendre la forme, notamment, de contrats ou d'accords « clés en main », de licence ou de gestion.

14. La troisième catégorie de pratiques groupe les ententes à l'exportation entre entreprises des pays développés, qui peuvent avoir des effets défavorables sur le

potentiel d'exportation des pays en voie de développement. On examinera à cet égard les activités des cartels d'exportation nationaux et internationaux.

15. On s'est fondé, pour donner ci-après un aperçu de ces pratiques, sur les renseignements contenus dans le rapport préliminaire, ainsi que sur un complément d'information obtenu après l'établissement dudit rapport. Le présent chapitre n'entre pas dans le détail de la situation juridique existant dans les pays développés à économie de marché; celle-ci sera étudiée au chapitre IV, qui traite de la garantie de protection pouvant être accordée aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement grâce aux lois et politiques appliquées par les pays développés à économie de marché en matière de pratiques commerciales restrictives.

A. — Cartels d'importation

16. Les cartels d'importation sont des ententes concernant principalement les importations conclues entre entreprises concurrentes d'un ou plusieurs pays. Ces ententes peuvent limiter collectivement le volume global des importations de certains produits, spécifier les sources d'approvisionnement pour ces importations et/ou fixer les prix et les conditions auxquels les membres du cartel achèteront les produits importés. Il s'agit: a) soit d'une mesure défensive visant à faire baisser les prix d'achat des produits importés, lorsque les importateurs se heurtent à une politique d'exportation agressive de la part des fournisseurs qui jouissent d'un monopole « naturel », ou à des cartels d'exportation ou des organismes de vente d'Etat à caractère centralisé; b) soit d'une mesure agressive visant à empêcher ou à limiter les importations, afin de protéger les membres du cartel contre la concurrence de produits d'importation, d'assurer que les produits seront importés sous forme de matières premières plutôt que de produits finis, ou encore de réduire au minimum les prix d'achat payés par les membres du cartel; c) soit d'une mesure s'insérant dans un accord d'exclusivité entre exportateurs et importateurs d'un produit donné, ayant pour objet d'évincer les autres firmes. Du point de vue des pays en voie de développement, il apparaît qu'un cartel d'importation de caractère agressif a les effets les plus préjudiciables car il peut limiter le volume de leurs exportations ainsi que l'éventail des prix offerts à ces pays pour les importations autorisées.

17. On ne relève qu'un petit nombre de cartels d'importation dans les pays développés à économie de marché, du fait que, dans la plupart de ces pays, ces cartels sont soit interdits, soit autorisés dans certains cas exceptionnels seulement, soit encore soumis à un contrôle destiné à éviter les abus, en application de différentes lois concernant les pratiques restrictives.

18. A la fin de 1970, on comptait au Japon trois cartels d'importation autorisés, pour l'importation de certains produits agricoles provenant de divers pays d'Asie en voie de développement. En outre, le Japon a deux cartels d'importation-exportation pour le commerce de certains produits textiles avec des pays en voie de développement et six cartels d'importation-exportation pour le commerce

de certains autres produits textiles avec des pays en voie de développement et d'autres pays¹⁰. Dans le cas du Royaume-Uni, un cartel d'importation a été autorisé pour l'importation d'acide sulfurique. La République fédérale d'Allemagne comptait deux cartels d'importation autorisés; l'un de ceux-ci, qui concernait les importations de molybdène, a continué à fonctionner officiellement et il existe une entente analogue entre les mêmes firmes pour l'importation de tungstène. Dans le cas du Royaume-Uni et de la République fédérale d'Allemagne, les cartels ont été autorisés à titre d'entente de caractère défensif¹¹. Aux Etats-Unis, il n'y a pas de cartel d'importation légal. On ne sait pas s'il en existe dans d'autres pays.

19. Comme l'indiquait le rapport préliminaire, on apprend de temps à autre l'existence, dans les pays développés à économie de marché, de cartels d'importation¹² ayant des répercussions sur le commerce avec les pays en voie de développement. Dans certains cas, ces ententes ont un caractère agressif. En outre, on a découvert l'existence de divers arrangements analogues, de caractère illégal, en ce qui concerne le commerce entre certains pays développés à économie de marché.

B. — Cartels de rabais

20. Dans les pays développés à économie de marché, les cartels de rabais peuvent avoir pour objet de décourager les achats de produits d'importation, en aménageant les rabais sur les prix d'achat de manière à inciter le client à se fournir exclusivement auprès des membres du cartel.

21. Le rabais peut prendre diverses formes: a) un rabais de quantité, qui est fonction de la quantité achetée; b) une remise de fidélité, consentie aux clients qui achètent exclusivement aux membres du cartel; ou c) une remise professionnelle, consentie au client qui exerce une fonction particulière dans la distribution du produit (par exemple, la vente en gros). Les acheteurs qui s'adressent à des fournisseurs indépendants peuvent perdre le bénéfice du rabais, ou bien celui-ci peut être progressif, augmentant en même temps que les achats, de manière à inciter fortement les acheteurs à se fournir exclusivement auprès des membres du cartel.

22. Aux Etats-Unis, les cartels de rabais sont interdits en soi. Dans d'autres pays, même s'ils sont en principe interdits, ils peuvent bénéficier d'une dérogation générale ou spéciale; dans d'autres pays encore, ils sont soumis à une autorisation spéciale ou assujettis à un contrôle visant à empêcher les abus. On n'a de renseignements détaillés sur le nombre et le fonctionnement des cartels de rabais que pour un seul pays, à savoir la République fédérale d'Allemagne. Dans ce pays, les cartels de rabais bénéficient d'une exemption spéciale et, à la fin de 1970, 33 d'entre eux étaient en activité. Il est difficile, d'après

¹⁰ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, annexe III, C.3 et C.4.

¹¹ *Ibid.*, par. 26 à 29.

¹² En novembre 1970, on a assisté en Australie à un boycottage collectif, par deux fabricants de carreaux muraux de céramique, des importations provenant de pays autres que le Japon. Il a été mis fin par la suite à cette entente, qui s'apparente au cartel d'importation (voir *Fourth Annual Report, Year ended 30 June 1971, Commonwealth of Australia*, chap. I).

les renseignements dont on dispose, de déterminer dans quelle mesure ces cartels lèsent les intérêts des pays en voie de développement en matière d'exportation. Il convient par ailleurs de mentionner que l'Office fédéral des ententes de la République fédérale d'Allemagne exige qu'en principe il soit tenu compte de tous les achats effectués auprès de fournisseurs tiers dans le calcul des rabais. Si cette disposition était appliquée, les fournisseurs des pays en voie de développement seraient placés sur un pied d'égalité avec les membres du cartel. Le rapport préliminaire indique que cette clause n'est pas toujours observée¹³. Il signale également qu'en France, entre 1957 et 1968, la Commission technique des ententes et des positions dominantes a examiné 12 ententes établissant un système de rabais globaux et estimé qu'elles contrevenaient à la loi française. Les autres cas connus concernent les échanges à l'intérieur de l'AELE et de la Communauté économique européenne. Le rapport indique également qu'un certain nombre de conférences maritimes internationales appliquent des systèmes de ristournes différées et de double barème pour leurs remises de fidélité¹⁴.

23. Depuis la publication du rapport préliminaire, un complément d'information nous est parvenu concernant l'Australie. Il semble que, jusqu'à ce qu'il y soit mis fin à la suite de consultations entre le Commissioner of Trade Practices et les entreprises intéressées, des ententes du type cartel de rabais aient existé dans ce pays pour la vente de tous les types de lampes électriques, des clous, des valves centrales en métal, des limonades, des matériels de sécurité industrielle, des matériaux isolants, des articles sanitaires en faïence et des articles en ciment d'amianté¹⁵. On notera qu'un amendement récent à la loi australienne sur les pratiques commerciales a rendu illégal le système des prix imposés dans le commerce de détail. Toutefois, en vertu d'une décision rendue par la Haute Cour en septembre 1971, la loi elle-même a été déclarée non valable et inconstitutionnelle¹⁶. On croit savoir qu'elle est en cours de révision.

C. — Accords sur les normes

24. Il est généralement reconnu que les normes appliquées dans un pays peuvent avoir pour effet d'entraver, de rendre plus coûteuses ou même d'évincer les importations en provenance d'autres pays. Ces accords passés entre fournisseurs ou utilisateurs de certains produits dans les pays développés risquent, s'ils sont favorablement accueillis par de nombreux acheteurs ou s'ils deviennent légalement obligatoires, d'empêcher ou d'entraver les ventes de produits en provenance de pays en voie de développement qui ne seraient pas reconnus conformes aux normes applicables. Aux fins de l'étude sur les pratiques commerciales restrictives, seules sont pertinentes les normes qui sont établies volontairement par des

associations commerciales de fabricants ou par accord direct entre fournisseurs ou acheteurs. De manière générale, les accords de normes ne tombent pas sous le coup des lois applicables aux cartels dans les pays développés à économie de marché. Dans le cas des Etats-Unis, aucune exemption n'est prévue par la loi, mais il semble que les accords qui fixent des normes non discriminatoires soient considérés comme « raisonnables » et par conséquent licites¹⁷.

25. Le rapport préliminaire a fourni quelques renseignements sur un certain nombre de ces accords. On y signalait toutefois qu'il est souvent difficile de faire clairement le départ entre les normes de caractère public et les normes de caractère privé du fait que ces dernières peuvent en pratique devenir « obligatoires », soit parce qu'elles sont peu à peu incorporées aux règlements publics de sécurité ou aux cahiers des charges des marchés publics, ou approuvées par les pouvoirs publics sous une forme moins contraignante, soit encore parce que les consommateurs les accueillent favorablement. Néanmoins, de tels accords peuvent avoir pour effet d'exclure les exportations des pays en voie de développement qui ont parfois du mal à se conformer aux normes établies ou à obtenir l'approbation nécessaire¹⁸.

D. — Restrictions à l'exportation prévues par les accords de licence

26. La deuxième catégorie de pratiques comprend les restrictions implicites et explicites auxquelles sont soumises les exportations d'entreprises des pays en voie de développement. On étudiera ici uniquement les restrictions à l'exportation explicites, car la question des restrictions implicites sera traitée plus en détail au chapitre II, qui porte sur les activités des sociétés multinationales. De même, on n'étudiera pas les restrictions à l'exportation inhérentes aux systèmes de brevets et de marques de fabrique, qui font l'objet du chapitre III.

27. Le chapitre II du rapport préliminaire a montré qu'un nombre et une variété considérables de dispositions restrictives peuvent figurer — et figurent — dans les accords et contrats de licence. Ces restrictions peuvent être classées en deux catégories: les restrictions à l'exportation, et les autres dispositions restrictives ayant une incidence sur le potentiel et les activités d'exportation des entreprises du pays en voie de développement en cause. Les restrictions susceptibles d'être imposées en matière d'exportation sont les suivantes: interdiction totale d'exporter; interdiction d'exporter vers certains pays; autorisation d'exporter limitée à certains pays; exportations soumises à l'autorisation préalable du concédant de la licence; quotas d'exportation; contrôle des prix à l'exportation; exportations limitées à certains produits; autorisation d'exporter limitée aux ventes destinées à certaines entreprises ou faites par leur intermédiaire; interdiction d'exporter des produits de remplacement. Les autres dispositions pouvant avoir un effet restrictif sont: l'obligation d'acheter les facteurs essentiels de

¹³ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 50.

¹⁴ Voir *Le système des conférences maritimes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.70.II.D.9.), chap. IV.

¹⁵ Voir note 12 ci-dessus.

¹⁶ Voir le *Financial Times* du 6 septembre 1971, « Australian court decision on Trade Act ».

¹⁷ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 61.

¹⁸ *Ibid.*, par. 67.

production au concédant de la licence; les restrictions concernant les modes de production; les dispositions prévoyant le versement d'une redevance minimale; les restrictions concernant l'utilisation de la technologie acquise après l'expiration du contrat; les restrictions concernant la divulgation de la technologie acquise; l'engagement de ne pas contester la validité des brevets et marques de fabrique transmis; l'échange réciproque ou la rétrocession unilatérale des perfectionnements techniques. La portée restrictive de ces diverses dispositions peut varier d'un cas à l'autre.

28. Le rapport préliminaire a montré que de telles restrictions figurent à un degré plus ou moins important dans les contrats et accords de licence passés entre les entreprises de pays en voie de développement et les entreprises de pays développés à économie de marché. Il a montré également, sur la base d'études effectuées dans certains pays en voie de développement, à savoir l'Inde, le Mexique et les Philippines, que ces restrictions constituent un obstacle sérieux aux exportations de ces pays et que, pour cette raison, certains d'entre eux se sont efforcés dans toute la mesure possible de modifier les accords conclus. D'autres études ultérieures sur les pratiques commerciales restrictives dans les pays en voie de développement — une étude sur le Pakistan effectuée par le secrétariat, une autre sur le Chili¹⁹ par la Corporation de développement de la production, et une troisième sur certains secteurs industriels au Mexique²⁰ — ont confirmé que ces restrictions constituaient un important obstacle aux exportations.

29. Il serait extrêmement difficile et probablement inutile d'évaluer avec précision l'incidence réelle qu'ont sur les possibilités d'exportation des pays en voie de développement les clauses restrictives figurant dans les accords et contrats de licence. On ne peut évidemment partir systématiquement du principe que telle ou telle entreprise exporterait si les restrictions contractuelles à l'exportation étaient supprimées. Cette entreprise ne serait peut-être pas suffisamment compétitive sur les marchés d'exportation à cause de ses coûts de production trop élevés. Mais cela ne veut pas dire que les restrictions soient sans conséquence. Leur existence risque de décourager l'entreprise de développer son aptitude à l'exportation. Les restrictions peuvent également expliquer en partie le caractère non compétitif de ses activités sur le plan international, notamment lorsqu'elle doit, par exemple, en vertu de clauses d'achats liés, acheter ses facteurs de production à des prix supérieurs à ceux du marché mondial.

¹⁹ Un rapport préliminaire établi par la Corporation chilienne de développement de la production analyse les contrats prévoyant le versement de redevances qui étaient en vigueur au Chili entre 1966 et 1969. On constate que, sur les 500 entreprises exerçant des activités sous licence étrangère qui ont fait l'objet de l'enquête, seules 24 ont indiqué qu'elles avaient la possibilité effective d'exporter leurs produits à l'étranger. Les 2,5 millions de dollars de marchandises exportées en 1969 par ces entreprises comprennent surtout des exportations au titre de l'accord sur les échanges de véhicules à moteur de l'ALALE. Tunik, « Criteria used on the selection of products for the export market », ST/ECLA/Conf.37/L.22.

²⁰ M. S. Wionczek, G. Bueno et J. E. Navarrete, « La Transferecia internacional de tecnologia al nivel de empresa: El Caso de México ». Il s'agit d'un projet de rapport qui est actuellement en cours de révision.

E. — Cartels d'exportation

30. La troisième catégorie de pratiques commerciales restrictives englobe les activités des cartels d'exportation. Ces cartels peuvent nuire de trois manières au potentiel d'exportation des pays en voie de développement: a) ils peuvent exercer une discrimination à l'encontre de ces pays en limitant les quantités ou en élevant les prix des intrants achetés (biens d'équipement, matières premières ou produits intermédiaires) dont ces pays ont besoin pour leur industrie d'exportation; b) ils peuvent avoir des activités agressives dirigées contre les firmes des pays en voie de développement quand il se heurtent à la concurrence de ces pays sur les marchés étrangers; c) ils peuvent exiger des entreprises des pays en voie de développement qui sont des filiales ou des associées de membres du cartel qu'elles appliquent les décisions du cartel concernant la répartition des marchés, les quotas d'exportation et les autres restrictions analogues.

31. Dans les pays développés à économie de marché, les cartels d'exportation sont soumis à un contrôle moins strict que les cartels qui limitent la concurrence sur les marchés intérieurs. Ils peuvent soit être exemptés par définition des obligations découlant des lois sur les cartels soit exclus du champ d'application de ces lois, en vertu d'une disposition expresse. Aussi est-il difficile d'obtenir, dans la plupart des pays développés à économie de marché, des renseignements sur ces cartels. Toutefois, sur la base des renseignements dont on dispose, il semble que les cartels d'exportation y soient le type de cartel le plus courant.

32. Quatre pays seulement — les Etats-Unis, le Japon, la République fédérale d'Allemagne et le Royaume-Uni — exigent que les cartels d'exportation soient déclarés aux autorités gouvernementales compétentes et seuls les Etats-Unis, le Japon et la République fédérale d'Allemagne publient des renseignements sur les cartels ou associations d'exportation ainsi déclarées. D'après les statistiques les plus récentes, on comptait 81 cartels d'exportation dans la République fédérale d'Allemagne (au 31 décembre 1970), 214 au Japon (au 31 mars 1970) et 35 « associations » d'exportation aux Etats-Unis (au 31 octobre 1970). Dans le cas du Royaume-Uni, on ne dispose d'aucune statistique comparable mais on estime qu'en septembre 1963 le nombre des cartels d'exportation s'élevait à 64²¹. Il est fort possible que ce chiffre soit nettement plus élevé à l'heure actuelle.

33. Comme l'indiquait le rapport préliminaire, il semble, d'après les renseignements publiés, que les entreprises d'autres pays développés à économie de marché — l'Autriche, la Belgique, l'Italie, la Norvège, les Pays-Bas et la Suisse — soient membres de certains cartels d'exportateurs de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni. De tels cartels ont donc un caractère international plutôt que national²². Il s'avère en outre que certains cartels intérieurs de pays développés à économie de marché pratiquent également l'exportation,

²¹ Voir C. D. Edwards, *Cartelization in Western Europe*, Washington, D.C., Washington External Research Staff, Bureau of Intelligence and Research, Département d'Etat, 1964, p. 19 à 21. Voir aussi *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 185.

²² Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 193 à 199.

de sorte que les exportations des membres de ces cartels sont probablement aussi rigoureusement contrôlées que celles qui sont régies par des ententes à l'exportation²³.

34. Le nombre de cartels d'exportation n'indique pas à lui seul dans quelle mesure le potentiel d'exportation des pays en voie de développement risque d'être affecté. Néanmoins, d'après les renseignements publiés aux États-Unis, au Japon et dans la République fédérale d'Allemagne, on constate que la majorité de ces cartels exportent vers les pays en voie de développement. Sur 214 cartels d'exportation — dont huit cartels d'importation/exportation — relevés au Japon, 124 étaient dans ce cas. Vingt-cinq de ces cartels étaient des cartels d'exportation purs, l'entente concernant exclusivement les exportations — de produits textiles principalement — vers les pays en voie de développement. De même, les activités de deux des cartels d'exportation/importation portaient sur des produits textiles et visaient exclusivement le commerce avec les pays en voie de développement. Dans le cas des cartels d'exportation purs qui exportaient tant vers les pays développés que vers les pays en voie de développement, 50 % de leurs activités concernaient le secteur des textiles et celui des produits pharmaceutiques. Dans le cas de la République fédérale d'Allemagne, les activités de 58 des 73 cartels d'exportation purs consistaient, semble-t-il, en exportations vers les pays en voie de développement ainsi que vers certains pays développés. Les principaux secteurs industriels intéressés étaient les produits chimiques et produits connexes, l'appareillage électrique et certains produits minéraux et miniers. En ce qui concerne les 35 cartels d'exportation des États-Unis, plus de 22 % de leurs exportations — consistant en majeure partie en matières premières industrielles — ont, en 1962, été expédiés vers les pays en voie

de développement²⁴. On peut donc penser que l'activité des cartels d'exportation des autres pays développés à économie de marché comporte aussi, dans une mesure analogue, des exportations vers les pays en voie de développement. C'est ainsi que lorsque le Royaume-Uni, au début de 1971, a accusé les producteurs des pays nordiques de pâte à papier et de papier d'appliquer une politique déloyale de fixation des prix, le président du Conseil norvégien du papier aurait déclaré que les organisations « Scan » actuelles, qui établissent les prix du papier scandinave, devraient être dissoutes si la Norvège entraînait dans le Marché commun. Il aurait ajouté qu'à son avis cela entraînerait sans doute une baisse des prix du papier européen pendant une certaine période. Il aurait également déclaré que la Norvège serait disposée à créer une autre organisation groupant les pays scandinaves, la Grande-Bretagne et les Six, qui s'occuperait des marchés situés hors d'Europe et donc hors du champ d'application du Traité de Rome²⁵. Les marchés des Philippines et de l'Indonésie ont été évoqués à ce propos²⁶.

35. On ne saurait contester que les activités des cartels d'exportation soient préjudiciables aux intérêts des pays en voie de développement. On peut même dire qu'elles nuisent aux intérêts d'exportation de ces pays dans la mesure même où ces cartels atteignent leur but. Les ententes à l'exportation de caractère international, groupant les principaux producteurs et exportateurs des pays développés à économie de marché, sont encore davantage en mesure de nuire aux intérêts des pays en voie de développement que les cartels d'exportation nationaux.

²⁴ *Ibid.*, par. 185 à 190 et annexe III.

²⁵ Traité instituant la Communauté économique européenne, signé à Rome le 25 mars 1957 (Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 294, 1958, n° 4300).

²⁶ R. Dale, « Norway denies paper-pricing allegations », *Financial Times*, 26 avril 1971.

²³ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 213 à 221.

CHAPITRE II

Les activités des sociétés multinationales et l'effort d'exportation des pays et territoires en voie de développement²⁷

36. La société multinationale est de toute évidence devenue un élément déterminant de la structure des exportations mondiales. Sa puissance a rapidement grandi au cours des années 60²⁸. Si l'on s'en tient aux sociétés multinationales les plus importantes, on constate que le chiffre d'affaires de chacune d'elles est supérieur au

PNB de la plupart des pays en voie de développement pris séparément, et d'un certain nombre de petits pays européens. En additionnant le PNB de tous les pays en voie de développement d'Afrique — sauf l'Algérie, l'Égypte, la Libye et le Maroc — on arrive à un total à peu près égal au chiffre d'affaires de la General Motors, soit 24,30 milliards de dollars en 1969. De même, le chiffre d'affaires du groupe Royal Dutch/Shell, soit 9,74 milliards de dollars, dépassait le PNB de chacun des pays en voie de développement d'Afrique, de ceux d'Amérique latine, sauf l'Argentine, le Brésil et le Mexique, et de ceux d'Asie, sauf l'Inde et le Pakistan²⁹.

²⁷ Dans le présent chapitre, l'expression « société multinationale » est employée au sens large pour désigner toute société qui a des filiales dans plus d'un pays étranger. La plus grosse partie des investissements effectués dans les pays en voie de développement le sont donc par des sociétés appartenant à cette catégorie.

²⁸ Les problèmes que pose la puissance des sociétés multinationales sont étudiés dans le rapport du secrétariat de la CNUCED à la Conférence intitulée « Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement » [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. III, *Financement et invisibles* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.6.), document TD/134, par. 23 à 28; ce rapport paraîtra aussi séparément comme publication des Nations Unies].

²⁹ C. Tugendhat, *The Multinationals*, Londres, Eyre and Spottiswoode, 1971, p. 2; et d'après les chiffres du produit national brut aux prix courants pour 1965 — dernière année pour laquelle des chiffres soient disponibles pour la plupart des pays —, *Yearbook of National Accounts Statistics*, 1969 (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.71.XVII.3), p. 15 à 21.

37. Beaucoup des activités des sociétés multinationales traitées dans le présent chapitre font intervenir des aspects de la politique de ces sociétés qui sont soit strictement confidentiels soit secrets, concernant: les exportations, en particulier les exportations des filiales de la société ou d'entreprises associées; les achats de facteurs de production essentiels effectués à l'intérieur de la société, c'est-à-dire auprès de la société mère ou d'autres entreprises associées; les prix payés pour ces achats, les mouvements de fonds prenant la forme d'achats ou de ventes de monnaies par la société ou au sein de la société elle-même. Aussi, ne dispose-t-on en ce domaine que de renseignements limités, que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en voie de développement. Les renseignements contenus dans le présent document proviennent de sources très diverses, notamment d'études publiées ou inédites effectuées par des particuliers ou des services gouvernementaux, d'études spéciales entreprises pour le secrétariat de la CNUCED dans certains pays développés ou en voie de développement, et de rapports et documents sur les sociétés multinationales présentés à un certain nombre de conférences.

38. Il convient de signaler une difficulté supplémentaire: c'est que les statistiques publiées sur les opérations des sociétés multinationales sont plus ou moins détaillées selon les pays; c'est essentiellement dans le cas des Etats-Unis et, dans une moindre mesure, dans celui du Royaume-Uni³⁰ que l'on dispose de renseignements suffisants pour se faire une idée générale des activités des sociétés multinationales. Cependant, même ces statistiques se rapportent surtout à la situation telle qu'elle était vers 1965 et ne donnent donc pas une image complète des activités des sociétés multinationales pour toute la décennie écoulée, la nature de ces activités évoluant constamment.

A. — Les investissements étrangers et le commerce des sociétés multinationales

39. Pendant les années 60, les investissements des sociétés multinationales dans des pays autres que celui où elles ont leur siège social ont rapidement augmenté. Une part importante de ces investissements ont été effectués dans des pays développés à économie de marché, et principalement par des sociétés multinationales des Etats-Unis et du Royaume-Uni³¹. C'est ainsi qu'au

Royaume-Uni, le capital d'investissement direct appartenant à des sociétés étrangères dans les secteurs autres que ceux du pétrole, de l'assurance et de la banque est passé de 1 254 millions de livres sterling en 1960 à 2 617 millions de livres sterling en 1966. Sur ce dernier montant, près de 80 % appartenaient à des sociétés nord-américaines et principalement à des sociétés des Etats-Unis. On estime par ailleurs que l'investissement direct des sociétés du Royaume-Uni dans des sociétés ayant leur siège à l'étranger est passé pendant la même période de 3 783 millions à 6 025 millions de livres sterling³² (16,8 milliards de dollars). De même, en Australie, l'apport annuel de capitaux privés étrangers directement investis dans des sociétés est passé de 357 millions de dollars à 526 millions de dollars en 1968. Pendant la même période, l'apport en investissements de portefeuille est monté de 76 millions de dollars à 425 millions de dollars. Entre les années 1962 et 1967, le niveau des investissements de sociétés des Etats-Unis en Australie a plus que doublé³³.

40. Entre 1960 et 1970, le courant net des capitaux privés étrangers directement investis dans les pays en voie de développement en provenance de pays développés à économie de marché³⁴ est passé de 1 767 millions de dollars à 3 412 millions de dollars; sur ce dernier montant, près de 45 % venaient des Etats-Unis et entre 8 et 9 % de chacun des pays suivants: République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni et Japon³⁵. On trouvera ci-après des indications basées sur les dernières statistiques disponibles, relatives aux investissements privés directs de chacun des pays développés à économie de marché précités dans les pays en voie de développement.

41. En 1970, le total des capitaux investis par des entreprises des Etats-Unis dans les pays en voie de développement dépassait le chiffre de 21 milliards de dollars. Comme le montre le tableau 1 ci-après, près de 40 % de ce montant étaient investis dans le secteur du pétrole, 25 % dans les industries manufacturières et 12 % dans les industries extractives et la fonderie. Près de 70 % de tous les investissements étaient situés en Amérique latine, cette région réunissant près de 84 % des investissements effectués dans l'industrie manufacturière, et l'Argentine, le Brésil et le Mexique 60 % desdits investissements.

42. La plupart des investissements du secteur des industries extractives minières et de la fonderie étaient concentrés dans les industries du cuivre et de l'aluminium, des capitaux moins importants étant investis dans celles du minerai de fer et de divers métaux non ferreux. Il convient de noter que toutes ces industries ainsi que

³⁰ Dans le *Financial Times* du 12 octobre 1971, il était indiqué à la page 33 que M. J. Davies, secrétaire d'Etat au commerce et à l'industrie, avait révélé à la réunion d'octobre du National Economic Development Council que les modifications que le gouvernement envisageait de proposer à la loi sur les sociétés auraient pour résultat d'obliger les sociétés multinationales opérant au Royaume-Uni à donner plus de publicité à leurs activités.

³¹ On a estimé à 90 milliards de dollars la valeur comptable totale des investissements étrangers effectués par des pays membres de l'OCDE en 1966; sur ce total, 55 milliards de dollars correspondaient aux investissements de sociétés multinationales des Etats-Unis et 35 milliards à ceux de sociétés multinationales d'autres pays, la plus grande partie venant du Royaume-Uni. Un tiers environ du total a été investi dans des pays en voie de développement. Pour plus de détails, voir OCDE, CAD (68) 14, 23 avril 1968; et S. E. Rolfe, «The International Corporation», XXII^e Congrès de la Chambre de commerce internationale, Istanbul, 31 mai-7 juin 1969.

³² Voir J. H. Dunning «Foreign investment in the United Kingdom» dans *Foreign Investment: the Experience of Host Countries*, publié sous la direction de I. A. Litvak et C. J. Maule, New York, Praeger, 1970, chap. 9.

³³ Voir D. T. Brash «Australia as Host to the International Corporation», dans *The International Corporation*, publié sous la direction de C. P. Kindleberger, Cambridge, Massachusetts, et Londres, M.I.T. Press, 1970, cinquième partie, chap. 12.

³⁴ Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis d'Amérique, France, Italie, Japon, Norvège, Pays-Bas, Portugal, République fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

³⁵ OCDE, communiqué de presse, PRESS/A(71)22, Paris, 28 juin 1971, tableaux 1 et 11.

TABLEAU 1

**Investissements étrangers directs des Etats-Unis
dans les pays en voie de développement à la fin de 1970**

(En millions de dollars)

<i>Pays en voie de développement</i>	<i>Industries extractives et fondrière</i>	<i>Pétrole</i>	<i>Industries manufacturières</i>	<i>Divers</i>	<i>Total</i>
Amérique latine ^a	2 037	3 929	4 604	4 115	14 685
Afrique	350	1 916	100	245	2 611
Moyen-Orient	3	1 466	86	90	1 645
Asie et Pacifique ^b	91	1 066	692	628	2 477
TOTAL	2 481	8 377	5 482	5 078	21 418

Source : U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, oct. 1971, p. 32 et 33.

^a Comprend tous les pays de l'hémisphère occidental sauf les Etats-Unis et le Canada.

^b A l'exclusion du Japon, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

l'industrie du pétrole sont dominées par un nombre relativement faible de sociétés multinationales des Etats-Unis. En ce qui concerne les industries manufacturières, la plus grosse partie des investissements en question ont été effectués vers la fin des années 50 et pendant les années 60. En Amérique latine, les investissements dans des installations manufacturières ne représentaient en 1957 que 1 280 millions de dollars mais en 1970 ils atteignaient 4 604 millions de dollars; en Asie, pendant la même période, les investissements de la même catégorie sont passés de 118 millions de dollars à 692 millions de dollars.

43. Toujours dans le secteur des industries manufacturières, on estime que le nombre de filiales des 187 sociétés multinationales les plus importantes des Etats-Unis est passé en Amérique latine de 572 en 1959 à 950 en 1967, et pendant la même période, de 83 à 237 en Asie et de 17 à 73 en Afrique³⁶.

44. Il semble que ces investissements se soient dirigés en particulier vers les industries où la mise en fabrication dans les pays en voie de développement de produits pouvant se substituer aux importations a nécessité la mobilisation de capitaux considérables ou la création d'installations relativement complexes, telles que l'industrie des produits chimiques de base, l'industrie automobile et l'industrie des machines agricoles. C'est dans ces secteurs industriels que les sociétés multinationales à capital étranger ont été particulièrement actives dans les pays en voie de développement, de même que dans les secteurs où le nom commercial joue un rôle important dans les réactions de l'acheteur, à savoir les préparations alimentaires, les produits de beauté et les médicaments. De toutes les filiales des 187 principales sociétés multinationales des Etats-Unis qui étaient établies dans les pays en voie de développement en 1967, plus de 60% avaient été créées dans les dix années précédentes. Près de la moitié des filiales appartenaient en totalité à la société

mère, celle-ci ayant une participation majoritaire dans près de 30% des autres³⁷.

45. Le courant cumulatif des investissements de la République fédérale d'Allemagne dans les pays en voie de développement a rapidement augmenté de 1961 à 1970, passant de 1 364 millions de Deutsche Mark à 5 108 millions de Deutsche Mark (1 400 millions de dollars). Comme l'indique le tableau 2, plus de 70% de ces investissements ont été effectués en Amérique latine, en grande partie au Brésil. Ce pays a reçu près de 30% des investissements totaux de la République fédérale d'Allemagne dans les pays en voie de développement. Les autres principaux pays d'investissement ont été l'Argentine et le Mexique. D'après les renseignements disponibles concernant les investissements effectués jusqu'en 1964³⁸, par pays et par industrie, il semble que la plus grande partie des investissements effectués en Amérique latine l'ont été dans les secteurs des automobiles et des machines, du matériel électrique et optique, des produits chimiques et de l'industrie sidérurgique. Par ordre d'importance, l'Afrique a été la deuxième zone d'investissement, recevant environ un cinquième de l'investissement total dans les pays en voie de développement, dont près de 50% en Libye où les investissements se sont surtout orientés vers le secteur pétrolier. En 1964, l'Asie comptait pour à peine plus de 10% du total des investissements. On n'a pas de précisions concernant les secteurs industriels qui ont bénéficié de l'augmentation substantielle des investissements de la République fédérale d'Allemagne pendant la période 1964-1970.

46. En dehors des Etats-Unis, le seul pays pour lequel on dispose de renseignements assez détaillés concernant l'investissement étranger direct dans les pays en voie de

³⁷ *Ibid.*, sont considérées comme filiales appartenant en totalité à la société mère celles dont la société mère détient au moins 95% des actions donnant droit de vote, et comme filiales à participation majoritaire celles dont la société mère détient 50 à 94% de ces actions.

³⁸ Deutsche Bundesbank, *Rapport mensuel*, déc. 1965.

³⁶ « Harvard Multinational Enterprise Study ».

TABLEAU 2

**Courant cumulatif des investissements de la République fédérale d'Allemagne
vers les pays en voie de développement, 1961-1970 ^a**

(En millions de Deutsche Mark)

<i>Pays ou région</i>	<i>1961</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>
<i>Amérique latine</i>	1 099,3	1 579,1	3 664,7
Dont:			
Brésil	639,7	839,3	1 470,8
Argentine	159,7	299,0	458,2
Mexique	37,4	104,6	300,6
<i>Afrique</i>	141,8	395,5	1 003,0
Dont:			
Libye	—	51,5	438,7
Libéria	34,1	86,1	152,2
<i>Asie</i>	122,8	241,7	440,1
Dont:			
Inde	60,2	125,9	170,0
TOTAL	1 363,9	2 216,3	5 107,8

Source : circulaires du Ministère fédéral des affaires économiques, mars 1968 et avril 1971.

^a Les chiffres ne comprennent pas les bénéfices réinvestis dans les pays en voie de développement.

développement est le Royaume-Uni. En effet, le Board of Trade du Royaume-Uni a fait l'inventaire des avoirs britanniques à l'étranger pour les années 1965 et 1968, et le tableau 3 donne un résumé de la situation en 1968. La valeur comptable des actifs nets correspondant à des investissements directs du Royaume-Uni dans les pays en voie de développement, à l'exclusion du secteur du pétrole, est passée d'environ 1 431 millions de livres sterling en 1965 à 1 668 millions de livres sterling (3 977 millions de dollars) en 1968. Toutefois, en proportion du total des avoirs du Royaume-Uni à l'étranger, la part des pays en voie de développement est tombée de 37 % en 1960 à 30 % en 1968, ce qui traduit, pour cette période, un accrois-

sement plus rapide des investissements effectués dans les pays développés que des investissements dans les pays en voie de développement. Près de 70 % des investissements ainsi faits dans les pays en voie de développement l'ont été dans des pays appartenant à la zone sterling. Sur le total de ces investissements dans les pays en voie de développement de la zone sterling, 25 % environ sont allés aux Antilles du Commonwealth, 25 % à l'Inde, 20 % aux pays d'Afrique membres du Commonwealth et 15 % à la Malaisie.

47. Le secteur des industries manufacturières a absorbé environ 35 % du total des investissements. Toutefois, dans le cas des pays en voie de développement ne faisant pas partie de la zone sterling, la proportion a été beaucoup plus élevée (près de 50 %). Sur le total des capitaux investis dans les industries manufacturières en 1965 — dernière année pour laquelle on dispose de données détaillées ventilées par pays ³⁹ —, l'Inde comptait pour plus de 30 % (et pour près de 50 % des investissements de ce secteur dans la zone sterling), les pays d'Afrique membres du Commonwealth (Nigéria et Kenya en particulier) pour 12 % et le Mexique, le Brésil et l'Argentine pour 6 à 8 % chacun.

48. Il semble en outre qu'à la fin de 1966 environ 770 millions de livres sterling (2 148 millions de dollars) se trouvaient investis dans le secteur pétrolier des pays en voie de développement, dont près de 50 % au Moyen-Orient et 25 % en Amérique latine.

49. En 1970, les 250 sociétés les plus importantes du Royaume-Uni avaient 2 094 entreprises associées dans les

TABLEAU 3

**Valeur comptable des actifs nets attribuables au Royaume-Uni
dans les pays en voie de développement en 1968**

(En millions de livres sterling)

<i>Secteur ▼</i>	<i>Pays en voie de développement ►</i>	<i>Zone sterling</i>	<i>Hors zone sterling</i>	<i>Total</i>
Agriculture	329,8	42,5	372,4	
Industries extractives	79,3	42,5	121,8	
Industries manufacturières	340,0	242,0	582,0	
Distribution	193,3	88,9	282,2	
Divers	213,9	96,1	309,9	
TOTAL	1 156,3	512,0	1 668,3	

Sources : Board of Trade Journal du 23 septembre 1970, « Book Values of Overseas Direct Investments ».

³⁹ Voir Board of Trade Journal, 26 janvier 1968, « Book Values of Overseas Investments », p. ix, tableau 4.

pays en voie de développement. Sur ce total, on comptait, par ordre d'importance, 397 sociétés holding industrielles, 370 sociétés dans le secteur de la construction mécanique, 284 dans l'industrie des produits chimiques et produits connexes, 205 dans le secteur pétrolier et 199 dans le secteur des produits alimentaires, boissons et tabacs. Sur le total des entreprises associées, près de 70 % étaient des filiales. Parmi ces entreprises, 161 exerçaient leur activité dans six pays ou plus, et 74 dans six pays en voie de développement ou plus.

50. Comme l'indique le tableau 4, le montant total des investissements directs effectués par le Japon depuis 1951 dans les pays en voie de développement d'Amérique latine, d'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient se chiffrait à 119 millions de dollars en 1959. Pendant les 8 années subséquentes, cet investissement s'est accru en moyenne d'environ 30 % par an pour atteindre 893 millions de dollars en 1967. A cette date, du point de vue du volume des capitaux investis, l'Amérique latine était la principale zone d'investissement japonais, puisqu'elle en absorbait plus de 40 %; mais si l'on s'attache au nombre de contrats conclus, l'Asie du Sud-Est comptait pour plus de 65 % du nombre total de ces contrats. Il semble donc que les contrats d'investissement japonais conclus en Amérique latine aient impliqué une participation japonaise au capital plus élevée qu'en Asie du Sud-Est; ainsi, au Brésil, pays qui comptait pour une part importante dans les investissements japonais en Amérique latine — et où des capitaux japonais étaient notamment investis dans une aciérie, un chantier naval et des usines de construction d'automobiles et de machines —, plus de 50 % des investisseurs japonais détenaient plus de 75 % du capital de l'entreprise ⁴⁰.

TABLEAU 4

Investissements japonais directs cumulés, depuis 1951,
en Amérique latine, en Asie du Sud-Est et au Moyen-Orient
(En milliers de dollars)

Région	1959		1967	
	Nombre de contrats	Valeur	Nombre de contrats	Valeur
Amérique latine	143	62 037	446	372 620
Asie du Sud-Est	200	36 380	890	279 925
Moyen-Orient	10	20 185	22	240 417
TOTAL	353	118 602	1 358	892 962

Source: Japon, Conseil de délibération économique, *Shihon Jiyuka to Kaigai Kigyo Shinshitsu* (Libéralisation des mouvements de capitaux et expansion des affaires outre-mer), Tokyo, 1969, p. 137.

51. Que ce soit en Amérique latine ou en Asie du Sud-Est, les investissements japonais ont été effectués surtout dans les industries manufacturières; au Moyen-Orient en revanche ils se sont surtout concentrés dans la prospection pétrolière. En Asie du Sud-Est, le Japon a surtout investi

à Taiwan *, en République de Corée et en Inde. Entre 1953 et 1968, le Japon a conclu 264 contrats d'investissement à Taiwan * pour une valeur totale de presque 54 millions de dollars ⁴¹. Les principales caractéristiques des investissements japonais en Asie du Sud-Est sont que la participation des investisseurs japonais au capital social de l'entreprise est relativement faible et qu'il s'agit généralement de petites entreprises ou d'activités économiques à faible intensité de capital, les investissements étant concentrés dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre.

52. C'est aux dix grandes entreprises japonaises que sont attribuables environ 80 % des contrats d'investissement japonais dans des pays étrangers ⁴². En 1969, ces entreprises comptaient pour environ 47 % des exportations du Japon et 62 % de ses importations. Elles intervenaient également pour une part importante de la production intérieure et des ventes intérieures du Japon. En 1969, le chiffre d'affaires de ces dix entreprises représentait 27 % du produit national brut japonais ⁴³. A la fin de mars 1970, le nombre d'entreprises étrangères dépendant de ces sociétés s'établissait comme suit: Mitsui: 96; Mitsubishi: 53; C. Itoh: 45; Kanematsu-Cosho: 28; Nissho-Iwai: 20; Toyo Menka: 18; Sumitomo: 15; Nichimen: 15; Ataka: 6. Ces entreprises extérieures au territoire national étaient surtout situées dans des pays et territoires en voie de développement, en particulier: Taiwan*: 36; Thaïlande: 31; Brésil: 22; Malaisie: 20; Singapour: 19; et Hong-kong: 16 ⁴⁴.

53. Le tableau 5 donne une idée du nombre des filiales ou autres entreprises associées que comptent les sociétés multinationales dans les pays en voie de développement. Il indique qu'en 1969 ce nombre était de 7762, les sociétés mères ayant leur siège aux Etats-Unis et dans les principaux pays d'Europe occidentale. Près de 50 % des 7762 filiales avaient leur société mère aux Etats-Unis, 25 % au Royaume-Uni et environ 10 % en France. Si l'on considère les régions où étaient implantées ces filiales, 60 % des filiales de sociétés ayant leur siège aux Etats-Unis se trouvaient en Amérique latine et près de 30 % en Asie. L'Afrique ⁴⁵ réunissait 45 % des filiales de sociétés ayant leur siège au Royaume-Uni, et l'Asie un peu plus de 30 %. Quant aux filiales de sociétés françaises, 70 % d'entre elles étaient implantées en Afrique.

* Dans la présente publication, toute mention à « Taiwan » doit se comprendre compte tenu de la résolution 2758 (XXVI) de l'Assemblée générale en date du 25 octobre 1971. Aux termes de cette résolution, l'Assemblée générale a décidé notamment « le rétablissement de la République populaire de Chine dans tous ses droits et la reconnaissance des représentants de son gouvernement comme les seuls représentants légitimes de la Chine à l'Organisation des Nations Unies, ainsi que l'expulsion immédiate des représentants de Tchong Kai-chek du siège qu'ils occupent illégalement à l'Organisation des Nations Unies et dans tous les organismes qui s'y rattachent ».

⁴¹ T. Ozawa, *op. cit.*, p. 9.

⁴² *Ibid.*, p. 37.

⁴³ « Las Empresas de Comercialización Integrada en el Japón », Division de la politique commerciale de la CEPAL, ST/ECLA/Conf.37/L.20, 20 juillet 1971, tableau 5.

⁴⁴ T. Ozawa, *op. cit.*, p. 32.

⁴⁵ Pour une étude des activités des sociétés multinationales en Afrique, voir P. Streeten, « The Role of Private Foreign Investment in African Industrial Development ».

⁴⁰ Voir, T. Ozawa, *Transfer of Technology from Japan to Developing Countries*, étude de PUNITAR (RR/7), New York, 1971, p. 7.

TABLEAU 5

Nombre de sociétés de quelques pays d'Europe occidentale et des Etats-Unis qui avaient des filiales ou des entreprises associées dans des pays ou territoires en voie de développement en 1969

Pays ou territoire de la filiale ou de l'entreprise associée ▼	Pays de la société mère ►												
	Autriche	Belgique	Danemark	France	Rép. féd. d'Allemagne	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Norvège	Suède	Suisse	Royaume-Uni	Etats-Unis
Total													
<i>Afrique</i>													
Algérie	—	2	—	90	2	2	—	2	—	—	1	2	21
Angola	—	5	1	—	1	—	—	1	—	—	—	3	5
Burundi	—	4	1	1	—	—	—	1	—	—	—	1	4
Cameroun	—	1	—	33	2	1	—	—	—	—	1	4	5
République centrafricaine	—	—	—	6	—	—	—	—	—	—	—	1	4
Congo (Rép. populaire)	—	3	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	6
Egypte	—	—	—	—	1	2	—	1	—	—	3	2	33
Ethiopie	—	1	—	2	3	4	—	2	2	—	—	6	11
Gabon	—	—	—	9	1	1	—	—	—	—	—	—	—
Ghana	—	1	1	—	3	2	—	3	—	—	1	43	12
Guinée	—	—	—	15	—	—	—	—	—	—	1	3	—
Côte d'Ivoire	—	1	—	44	4	1	—	2	—	—	—	2	12
Kenya	—	—	1	2	5	2	—	5	1	1	1	119	23
Libéria	—	—	1	2	2	3	—	4	—	2	1	9	32
Libye	—	—	—	1	3	1	—	2	—	—	—	12	36
République Malgache	—	1	—	22	2	1	—	1	—	—	—	2	4
Malawi	—	—	—	1	1	—	—	1	—	—	—	35	—
Maroc	—	8	1	117	10	2	1	5	—	5	4	9	26
Mozambique	—	2	—	—	—	—	—	2	—	—	—	10	—
Nigéria	—	—	1	8	13	5	—	9	2	—	3	134	47
Rhodésie du Sud	—	1	1	1	4	1	—	7	1	2	—	181	40
Sénégal	—	—	—	46	2	1	—	1	—	—	—	2	—
Sierra Leone	—	—	1	—	3	2	—	—	—	—	3	15	4
Soudan	—	—	—	1	2	2	—	—	—	—	—	12	6
Souaziland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—
Tanzanie	—	—	1	1	4	1	—	7	1	—	—	44	—
Togo	—	—	—	4	4	1	—	—	—	—	—	1	—
Tunisie	—	1	—	38	3	1	—	1	—	2	1	2	15
Ouganda	—	—	—	—	4	1	—	2	1	—	—	36	7
Zaïre	—	86	1	18	6	4	—	6	—	4	3	10	—
Zambie	—	—	—	1	2	1	—	3	1	3	—	109	8
Divers	—	2	—	31	4	7	—	3	—	—	1	26	14
Total partiel	0	119	11	496	91	49	1	71	9	19	24	847	375
<i>Amérique latine</i>													
Argentine	4	6	2	38	37	16	3	8	—	21	22	63	215
Bahamas	—	—	—	2	6	—	—	1	—	1	1	54	11
Barbade	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15	—
Bermudes	—	1	—	1	—	—	—	—	—	5	—	34	6
Bolivie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	4	19
Brésil	3	9	7	45	68	16	1	9	5	21	22	60	344
Chili	—	1	1	—	12	4	—	1	—	8	6	18	87
Colombie	—	—	1	9	12	6	—	9	—	15	4	14	202
Costa-Rica	—	—	—	8	1	—	—	—	—	—	1	2	30
République Dominicaine	—	—	—	—	—	—	—	3	—	—	—	1	36
Equateur	—	—	—	1	2	4	—	1	—	2	—	5	37
El Salvador	—	—	—	1	3	—	—	2	—	—	—	2	32
Guatemala	—	—	—	—	3	1	—	1	—	1	1	—	46

TABLEAU 5 (suite)

Nombre de sociétés de quelques pays d'Europe occidentale et des Etats-Unis qui avaient des filiales ou des entreprises associées dans des pays ou territoires en voie de développement en 1969

	Pays de la société mère ►													
Pays ou territoire de la filiale ou de l'entreprise associée ▼	Autriche	Belgique	Danemark	France	Rép. féd. d'Allemagne	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Norvège	Suède	Suisse	Royaume-Uni	Etats-Unis	Total
Amérique latine (suite)														
Haïti	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	—	—	11	13
Honduras	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1	23	25
Jamaïque	—	—	—	1	—	—	—	1	—	—	2	42	51	97
Mexique	—	1	2	20	21	13	—	12	1	18	10	43	521	662
Antilles néerlandaises	—	—	—	2	2	—	—	40	—	1	1	1	9	56
Nicaragua	—	—	—	—	1	—	—	1	—	—	—	1	28	31
Panama	—	2	—	4	4	—	2	—	—	2	6	11	86	117
Pérou	1	1	—	6	9	9	—	6	2	12	7	18	135	206
Trinité-et-Tobago	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	2	36	38	78
Uruguay	—	1	1	10	3	4	—	1	—	8	2	6	69	105
Venezuela	—	3	1	9	13	7	—	12	—	8	6	25	247	331
Divers	—	—	—	8	2	2	—	2	—	—	2	25	33	74
Total partiel	8	25	15	166	199	82	6	114	8	123	96	481	2316	3639
Asie														
Afghanistan	—	—	—	—	3	—	—	—	—	—	—	2	5	10
Birmanie	—	—	1	—	—	—	—	—	—	2	—	2	11	16
Ceylan	—	—	3	—	—	—	—	—	—	1	1	25	13	43
Hong-kong	—	—	2	4	9	1	9	1	—	3	4	63	135	231
Inde	2	1	2	5	40	—	—	4	—	10	12	208	201	485
Indonésie	—	4	1	—	1	1	—	4	—	1	—	17	28	57
Iran	1	4	1	6	9	3	—	3	—	2	1	10	61	101
Irak	1	—	—	—	—	—	—	1	1	—	—	7	11	21
Israël	—	—	—	4	2	—	—	1	—	—	2	19	40	68
République khmère	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	—	2	4	12
Corée (Rép. de)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21	21
Koweït	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6	8	15
Liban	—	—	—	7	2	1	—	2	—	—	2	10	51	75
Malaisie	—	3	1	1	4	1	—	6	1	1	1	71	46	136
Pakistan	1	—	1	2	8	—	—	5	—	2	4	63	80	166
Philippines	—	—	1	—	5	—	—	4	—	4	2	8	181	205
Singapour	—	—	1	—	2	—	—	7	—	—	2	52	53	117
Taiwan *	—	—	—	—	1	—	—	—	—	1	—	2	48	52
Thaïlande	—	—	2	1	5	2	—	5	1	1	1	10	59	87
Viet-Nam (Rép. du)	—	—	1	14	—	—	—	—	—	—	—	3	19	37
Divers	1	—	1	1	—	—	—	4	—	—	—	25	24	56
Total partiel	7	12	19	50	91	9	9	47	3	28	32	605	1099	2011
TOTAL	15	156	45	712	381	140	16	232	20	170	152	1933	3790	7762

Source: tiré de Yearbook of International Organizations, 1968/1969.

* Voir note (*) se rapportant au paragraphe 51.

54. Les activités des sociétés multinationales dans les pays en voie de développement peuvent se regrouper essentiellement en trois catégories. Tout d'abord, on trouve les sociétés qui ont établi dans ces pays des plantations et des industries extractives, notamment plantations de caoutchouc, de coprah et de bananes, et industries extractives du pétrole, de la bauxite et de différents métaux. La plupart de ces produits sont exportés sur les marchés mondiaux. Le degré de traitement des matières premières dans les pays en voie de développement avant l'exportation dépend d'un certain nombre de facteurs. On trouve ensuite les sociétés qui ont créé dans les pays en voie de développement des filiales dont l'activité consiste surtout à importer des produits fabriqués par la société mère et d'autres entreprises associées et, dans certains cas, à monter ou à emballer les produits importés. La majorité des filiales de sociétés multinationales établies dans les pays en voie de développement, en particulier dans les moins avancés d'entre eux, relèvent probablement de ces deux premières catégories. On trouve en troisième lieu les sociétés multinationales qui ont créé des filiales dans des pays en voie de développement pour qu'elles y fabriquent des produits semblables à ceux qui étaient auparavant importés, et en exportent éventuellement une partie. Dans les plus avancés des pays en voie de développement d'Amérique latine et d'Asie, un nombre important de filiales semblent avoir changé d'activité et être passées de la deuxième à la troisième catégorie, c'est-à-dire de l'emballage et du montage à la fabrication, en partie pour se conformer à la politique de substitution qu'appliquent ces pays et à la législation intérieure exigeant qu'un pourcentage donné de la valeur ajoutée de certains produits manufacturés (par exemple, dans l'industrie automobile) soit produit localement. De plus,

ces dernières années, les exportations de ces sociétés exprimées en pourcentage de leur chiffre d'affaires total ont augmenté, surtout en Amérique latine dans le cadre de l'intégration économique régionale.

55. La contribution des sociétés multinationales aux exportations totales d'articles manufacturés des pays en voie de développement a incontestablement augmenté pendant les années 60, en particulier dans les pays en voie de développement les plus avancés. On ne dispose actuellement de statistiques détaillées que pour les exportations de filiales de sociétés multinationales des Etats-Unis implantées en Amérique latine. Il ressort du tableau 6 que pendant la période 1963-1968, leurs exportations d'articles manufacturés sont passées de 390 millions de dollars à 753 millions de dollars et les exportations à destination des Etats-Unis, en particulier, de 37 millions de dollars à 212 millions de dollars. En 1968, ces exportations représentaient environ 40% de toutes les exportations d'articles manufacturés d'Amérique latine.

56. En 1968, les produits alimentaires ont représenté près de 50% du total de ces exportations et les produits chimiques plus de 25%. On peut juger de l'importance des exportations de produits manufacturés des sociétés multinationales par rapport aux exportations totales de ces produits dans le cas d'un pays particulier en se reportant aux statistiques dont on dispose pour le Brésil. Pendant la période allant de 1967 à 1969, le total des exportations brésiliennes de produits manufacturés est passé de 121,5 millions de dollars à 178,9 millions de dollars. Au cours de la même période, les exportations de produits manufacturés des sociétés multinationales ont progressé de 41 à 78 millions de dollars, de sorte que la part en pourcentage de ces exportations dans les expor-

TABLEAU 6

Amérique latine: exportations d'articles manufacturés fabriqués par des filiales des sociétés des Etats-Unis

(En millions de dollars)

	Exportations vers les Etats-Unis		Exportations vers d'autres destinations		Total des exportations	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968
Produits alimentaires	10	122	244	238	254	360
Papier et produits connexes	^a	5	10	17	10	22
Produits chimiques	21	47	53	162	74	209
Articles en caoutchouc	0	2	^a	6	^a	8
Métaux primaires et manufacturés	1	^a	20	13	21	13
Machines, à l'exclusion des machines électriques	4	8	10	32	14	40
Machines électriques	1	3	9	38	10	41
Matériel de transport	^a	8	2	13	2	21
Autres produits	^a	17	5	22	5	39
TOTAL	37	212	353	541	390	753

Sources: R. D. Belli, « Sales of Foreign Affiliates of U.S. Firms, 1961-1965, 1967 and 1968 » dans *Survey of Current Business*, U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics, oct. 1970, vol. 50, n° 10, p. 20; et « Sales of Foreign Affiliates of U.S. Firms in 1965 » dans *Survey of Current Business*, nov. 1966, vol. 46, n° 11, p. 9.

^a Inférieures à 500 000 dollars.

tations totales du Brésil est passée de 32 à 43 %. En 1969, pour certains secteurs industriels, la part en pourcentage des sociétés multinationales a été beaucoup plus importante; elle a atteint près de 80 % pour les préparations pharmaceutiques et les produits chimiques et plus de 75 % pour les machines et le matériel de transport ⁴⁶.

57. Comme l'indique le tableau 7, par rapport à leurs ventes totales, les exportations de l'ensemble des entreprises manufacturières affiliées à des sociétés des Etats-Unis tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement ont représenté 22 %. Mais, dans le cas des pays en voie de développement, le pourcentage des ventes totales exporté a été beaucoup plus faible. En Amérique latine, les exportations ont représenté un peu moins de 10 % des ventes totales de ces sociétés et c'est seulement dans le secteur des produits alimentaires qu'une proportion importante — près de 25 % — des ventes totales a été exportée. Pour les régions autres que le Canada, l'Europe et l'Amérique latine, les exportations ont représenté moins de 9 % des ventes totales. Ces exportations ont été enregistrées principalement dans deux secteurs industriels, celui des métaux primaires et manufacturés (28 %) et celui des produits alimentaires (18 %). En revanche, au Canada, les entreprises manufacturières affiliées à des sociétés des Etats-Unis ont exporté 28 % de leurs ventes totales, plus de 20 % de ces ventes totales ayant été exportées vers les Etats-Unis. Les exportations vers les Etats-Unis provenaient principalement de trois secteurs industriels: papier et produits connexes (44 %), matériel de transport (40 %) et métaux primaires et manufacturés (15 %). Dans les pays de la Communauté économique européenne, les entreprises manufacturières affiliées à des sociétés des Etats-Unis ont exporté 26 % de leurs ventes totales et, dans les autres pays de l'Europe occidentale, y compris le Royaume-Uni, 23 %. Les exportations ont été importantes, pour la Communauté dans tous les secteurs industriels et, pour les autres pays d'Europe, dans les secteurs industriels autres que les produits alimentaires et les articles en caoutchouc.

58. Ces chiffres semblent indiquer que, dans l'industrie manufacturière, les activités des filiales canadiennes et européennes de sociétés des Etats-Unis sont plus orientées vers l'exportation que celles des pays en voie de développement; dans le cas du Canada, ils reflètent le degré d'intégration qui existe entre certains secteurs industriels, celui de l'industrie automobile par exemple, et le secteur correspondant des Etats-Unis.

59. Il convient de noter que les exportations de l'ensemble des filiales manufacturières de sociétés des Etats-Unis, tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement, ont augmenté rapidement au cours de la période allant de 1965 à 1968 et qu'en pourcentage de leurs ventes totales, elles ont progressé de 18 à 22 %. Si, en Amérique latine et dans les régions autres que l'Europe et le Canada, la part des exportations dans les ventes totales des entreprises affiliées à des sociétés

des Etats-Unis est passée de 7 à 9 %, une augmentation spectaculaire, en pourcentage des ventes totales, a été enregistrée au Canada où ces exportations sont passées de 18 à 28 %. Cette augmentation est due en grande partie à l'accroissement des exportations de matériel de transport qui sont passées de 200 à 2 247 millions de dollars ⁴⁷.

60. Il est difficile d'évaluer dans quelle mesure les exportations des sociétés multinationales sont des transactions « internes » c'est-à-dire des exportations vers la société mère ou d'autres sociétés du même groupe. La situation varie naturellement d'un pays à l'autre, selon le type d'articles manufacturés exportés. Lorsque ces exportations comprennent surtout des produits intermédiaires, tels que parties et pièces détachées de véhicules automobiles, produits pétrochimiques, aluminium et cuivre bruts, et que les entreprises du même groupe implantées dans d'autres pays en sont tributaires pour leur approvisionnement en ces intrants essentiels la proportion d'exportations « internes » dans les exportations totales d'articles manufacturés des sociétés multinationales est probablement plus élevée que lorsque les produits exportés sont surtout des produits finals ou des produits d'exportation traditionnels comme les textiles ou les chaussures. Cependant, même en ce qui concerne les exportations de produits finals et particulièrement de produits alimentaires, il est fréquent que la société mère et les autres sociétés du groupe utilisent leurs propres structures de commercialisation pour distribuer les produits des entreprises affiliées des pays en voie de développement. Si l'on prend encore une fois l'exemple de l'Amérique latine, on constate que, sur les exportations totales des filiales à participation majoritaire de sociétés des Etats-Unis comptant au moins 100 employés, qui se sont élevées à 501 millions de dollars en 1966, les exportations « internes » ont représenté, avec 260 millions de dollars, plus de 50 % des exportations totales, et qu'une somme supplémentaire de 124 millions de dollars correspond à des exportations vers les Etats-Unis. Pour ce qui est des exportations « internes », elles étaient composées pour 40 % d'exportations de véhicules et matériel automobile venant presque exclusivement du Mexique, pour plus de 20 % d'exportations de produits carnés venant pour la plus grande part d'Argentine et pour 16 % d'exportations de produits chimiques et produits connexes provenant principalement des Antilles ⁴⁸.

61. Dans une étude relative aux effets des investissements britanniques d'outre-mer sur la balance des paiements du Royaume-Uni pendant la période 1955-1964, on a constaté que les exportations des filiales étrangères de sociétés britanniques étaient relativement insignifiantes. Elles ne représentaient que 1 1/2 % des ventes totales de ces filiales. Cela semblerait indiquer que les filiales de sociétés du Royaume-Uni ont tendance à produire les mêmes articles que leur société mère et qu'elles sont en conséquence davantage orientées vers la substitution de productions locales aux importations que

⁴⁶ Voir CEPAL, F. Fajnzylber, *Sistema Industrial y Exportación de Manufacturas, Análisis de la Experiencia Brasileña*, nov. 1970, étude effectuée pour le Ministère de la planification et de la coordination générale du Gouvernement du Brésil, p. 214, tableau 6.5.

⁴⁷ Pour une analyse des chiffres de 1965, voir *Economic Survey of Latin America 1970* (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.72.II.G.1), tableaux 33 et 34, p. 297.

⁴⁸ Voir *Effects of United States and other Foreign Investment in Latin America*, Council for Latin America, jan. 1970, tableaux 1 et 2.

TABLEAU 7

Pourcentage des ventes locales et des exportations par rapport aux ventes totales des filiales étrangères de sociétés des Etats-Unis dans le secteur manufacturier en 1968

	Tous produits	Produits alimentaires	Papier et produits connexes	Produits chimiques	Articles en caoutchouc	Métaux primaires et manu- facturés	Machines à l'exclusion des machines élec- triques	Machines élec- triques	Matériel de transport	Autres produits
<i>Ensemble des régions</i>										
Ventes locales	77,9	85,6	56,0	83,2	91,6	73,7	75,3	87,9	71,6	79,1
Exportations vers les Etats-Unis	7,9	3,9	29,4	1,9	1,4	8,5	4,1	1,7	17,1	3,8
Exportations vers d'autres pays	14,2	10,5	14,6	15,0	7,0	17,8	20,6	10,4	11,3	17,1
<i>Canada</i>										
Ventes locales	72,1	93,4	38,2	92,7	95,9	62,0	83,6	92,6	55,7	85,9
Exportations vers les Etats-Unis	20,4	1,8	44,0	4,0	2,9	15,2	11,0	2,0	39,7	9,2
Exportations vers d'autres pays	7,5	4,8	17,9	3,3	1,2	22,8	5,4	5,4	4,6	4,8
<i>Amérique latine</i>										
Ventes locales	90,5	75,8	92,7	89,5	98,1	97,7	90,0	93,1	98,4	95,6
Exportations vers les Etats-Unis	2,7	8,2	1,7	2,4	0,5	—	2,0	0,5	0,6	1,9
Exportations vers d'autres pays	6,8	16,0	5,6	8,2	1,4	2,3	8,0	6,4	1,0	2,5
<i>Europe</i>										
<i>a) Communauté économique européenne</i>										
Ventes locales	74,3	72,1	83,6	83,8	66,6	83,8	66,6	82,6	71,5	68,0
Exportations vers les Etats-Unis	2,1	2,2	0,9	0,6	1,1	0,2	2,3	1,6	4,7	1,4
Exportations vers d'autres pays	23,6	25,7	15,5	15,6	32,3	16,0	31,1	15,8	23,8	30,6
<i>b) Autres pays d'Europe y compris le Royaume-Uni</i>										
Ventes locales	76,8	91,3	87,4	80,0	89,5	73,6	67,8	87,1	76,5	66,2
Exportations vers les Etats-Unis	2,0	1,4	—	0,6	1,0	2,8	3,3	1,3	3,0	1,6
Exportation vers d'autres pays	21,1	7,3	12,6	19,4	9,5	23,6	28,8	11,6	20,4	32,2
<i>Autres régions</i>										
Ventes locales	91,3	82,2	97,0	91,1	95,7	71,7	92,1	87,5	97,1	93,6
Exportations vers les Etats-Unis	2,6	8,5	—	1,0	1,1	19,3	1,1	4,1	—	1,1
Exportations vers d'autres pays	6,1	9,3	3,0	7,9	3,2	9,0	6,8	8,4	2,9	5,3

Sources : Département du Commerce des Etats-Unis, Office of Business Economics, *Survey of Current Business*, oct. 1970, vol. 50, n° 10, p. 20, tableau 3.

ne le sont les filiales de sociétés des Etats-Unis, particulièrement en Amérique latine ⁴⁹.

⁴⁹ Voir W. B. Reddaway, en collaboration avec S. J. Potter et C. T. Taylor, *Effects of United Kingdom Direct Investment Overseas, Final Report*, Cambridge University Press, Occasional Papers 15, 1968, p. 216.

62. La contribution apportée par les entreprises multinationales aux exportations des pays développés à économie de marché, en particulier par l'intermédiaire du commerce entre sociétés d'un même groupe, a sans nul doute pris des proportions importantes au cours des années 60. En 1966, la moitié environ des exportations totales du Royaume-Uni était effectuée par des entreprises

du Royaume-Uni ayant des intérêts outre-mer et 20 % par des sociétés d'outre-mer sous contrôle britannique — 14 % l'étant par des entreprises sous contrôle des Etats-Unis. Les exportations vers des entreprises affiliées implantées dans des pays d'outre-mer, c'est-à-dire les exportations entre sociétés d'un même groupe, ont représenté environ 22 % des exportations totales de cette année-là. Dans le cas des succursales ou filiales de sociétés des Etats-Unis, ces exportations « internes » en provenance du Royaume-Uni représentaient 56 % des exportations totales de ces sociétés⁵⁰. De même, dans le cas des Etats-Unis, on a estimé qu'en 1964, 25 % des exportations totales des Etats-Unis étaient destinées à des filiales étrangères de sociétés des Etats-Unis. Le pourcentage varie considérablement d'une région à l'autre. En 1964, les exportations vers des sociétés affiliées représentaient 46 % des exportations totales des Etats-Unis vers le Canada et environ un tiers des exportations totales des Etats-Unis vers l'Amérique latine⁵¹. En ce qui concerne les 266 plus grosses entreprises du Canada appartenant à des sociétés étrangères, on a constaté qu'en 1965 leurs importations avaient représenté un peu plus de 30 % de la totalité de leurs achats. Une grosse proportion de ces achats consistait en matériel de transport, ce qui s'explique par l'intégration étroite des industries automobiles des Etats-Unis et du Canada. Toujours en 1965, les exportations de cette catégorie d'entreprises ont représenté 18 % de leurs ventes totales, ces exportations portant principalement sur la pâte à papier et le papier, le matériel de transport et les produits miniers⁵². Dans le cas des filiales australiennes de sociétés des Etats-Unis, on a constaté que les importations représentaient 19 % de leurs ventes totales et que 90 % de ces importations émanaient de sociétés du même groupe établies aux Etats-Unis ou ailleurs⁵³.

63. D'après les statistiques disponibles concernant les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement et les investissements étrangers dans ces pays, il semblerait que ce soit souvent dans les plus avancés d'entre eux que les industries appartenant à des sociétés étrangères ou contrôlées par des sociétés étrangères produisent les nouveaux articles d'exportation. Comme il a été signalé dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Etude sur le commerce des articles manufacturés des pays en voie de développement, 1960-1970 »⁵⁴, les secteurs les plus dynamiques du commerce mondial, tant dans les pays en voie de développement que dans les pays développés, sont ceux des produits de la

construction mécanique et des divers articles manufacturés de l'industrie légère. Il s'agit notamment des véhicules automobiles et parties et pièces détachées de véhicules et du matériel électronique — secteurs dans lesquels les investissements de sociétés multinationales étrangères dans les pays en voie de développement sont particulièrement importants.

64. L'UNITAR a publié, à propos de la question du transfert des techniques, des monographies consacrées à l'industrie automobile et à l'industrie des semi-conducteurs. L'étude sur l'industrie des semi-conducteurs⁵⁵ signale l'implantation, principalement en vue de l'exportation, d'usines de fabrication et de montage de matériel électronique à Hong-kong, au Mexique, aux Philippines, à Taiwan * et dans la République de Corée ainsi que dans certains pays des Antilles. Elle indique aussi que toutes les sociétés américaines de ce secteur industriel ont procédé à des investissements analogues, de même qu'un certain nombre de grosses sociétés d'Europe occidentale et du Japon. L'étude sur l'industrie automobile⁵⁶ montre que la plupart des grosses sociétés multinationales de construction automobile ont des filiales dans les pays en voie de développement. Dans beaucoup des plus avancés d'entre eux, les filiales en question sont chargées de la fabrication d'une grande partie des éléments entrant dans les véhicules produits et ne se limitent pas au montage. D'une façon générale, les sociétés mères n'achètent qu'une quantité limitée de véhicules automobiles ou de pièces pour véhicules à leurs filiales des pays en voie de développement, et une grande partie de ces achats ont pour objet de procurer aux filiales les devises étrangères nécessaires pour payer les importations dont elles ont besoin. Les cas de l'Inde et du Brésil sont cités à ce sujet. Dans l'industrie automobile, les filiales implantées dans les pays en voie de développement ont cependant tendance à accroître leurs exportations. En Amérique latine, on a enregistré une augmentation considérable des exportations de véhicules automobiles et de parties et pièces détachées de véhicules dans le cadre de l'ALALE. Pour un certain nombre de pays en voie de développement, on note que certaines de ces filiales commencent à vendre certaines pièces spéciales sur les marchés mondiaux. Il apparaît par exemple que l'Inde exporte du matériel de freinage au Royaume-Uni ainsi que des pièces pour moteurs diesel; le Mexique exporte des phares d'automobiles vers les Etats-Unis, et la République de Corée des segments pour pistons et des chemises de cylindres vers les marchés mondiaux. Il se pourrait toutefois que certains pays d'Amérique latine soient obligés de procéder à une réorganisation de leur industrie automobile, s'ils veulent pouvoir exporter dans des conditions compétitives. C'est ainsi qu'en 1962, au Chili, 22 sociétés ont produit 7 800 voitures automobiles

⁵⁰ Voir « Overseas Transactions in 1966 — trade credit and exports », *Board of Trade Journal*, août 1968, p. 471.

⁵¹ Voir S. Pizer et F. Cutler, « U.S. Exports to Foreign Affiliates of U.S. Firms », dans *Survey of Current Business*, U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics, décembre 1965, vol. 45, n° 12.

⁵² Voir A. E. Safarian, *The Performance of Foreign-owned Firms in Canada* (Canada: Canadian-American Committee, 1969), p. 29 et 30.

⁵³ Voir D. T. Brash, *American Investment in Australian Industry*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1966, p. 203 à 211.

⁵⁴ TD/111, par. 5.

* Voir note (*) se rapportant au paragraphe 51.

⁵⁵ Y. S. Chang, « The Transfer of Technology: Economics of Off-shore Assembly, The Case of Semiconductor Industry », Etudes de l'UNITAR n° 11 (New York, 1971).

⁵⁶ J. Baransen, *International Transfer of Automotive Technology to Developing Countries*, Etudes de l'UNITAR (RR/8), New York, 1971.

pour un coût atteignant environ 4 fois celui de voitures semblables directement importées de l'étranger ⁶⁷.

B. — Fusions et spécialisation de la production au sein des sociétés multinationales

65. Les années 60 ont été marquées par une intensification générale du mouvement de fusion des entreprises, principalement à l'intérieur des frontières nationales, mais non exclusivement. La fusion d'entreprises a été particulièrement pratiquée en Europe occidentale et, dans une moindre mesure, aux Etats-Unis et au Japon. En 1967 et 1968, plus de 5 000 entreprises du Royaume-Uni ont participé à des fusions ou absorptions sous une forme ou une autre, et près de 70 des 100 principales sociétés de ce pays ont fait des offres d'achat ou été l'objet de telles offres ⁶⁸. Ce mouvement a conduit à la création de grandes entreprises multinationales telles que la British Leyland Motor Corporation, regroupant 10 sociétés auparavant indépendantes, l'International Computers Limited, qui a réuni neuf sociétés ou divisions de sociétés et la General Electric Company, qui a absorbé les deux autres principales entreprises d'électronique du Royaume-Uni ⁶⁹. En France, on a dénombré en 1968 et 1969 4 000 mariages de sociétés d'une forme ou d'une autre, si bien qu'en 1970 on a pu estimer que Saint-Gobain-Pont-à-Mousson, Rhône-Poulenc et Pechiney employaient ensemble un Français sur quarante ⁷⁰. Une évolution du même genre s'est produite dans certains autres pays européens ⁷¹. Aux Etats-Unis, les rachats de sociétés se sont chiffrés à 4 550 en 1969, 3 932 en 1968 et 2 384 en 1967; alors que, pour toutes les années antérieures de la décennie, leur nombre annuel avait été inférieur à 2 000 ⁷². Dans la plupart des cas, il s'agissait d'un groupement en « conglomérat » plutôt que

de concentration horizontale ou verticale ⁷³. Il semble qu'au Japon les fusions qui ont eu lieu dans les années 60 se soient produites essentiellement entre des sociétés de petite et moyenne importance et que leur nombre pendant la plus grande partie de cette période se soit situé entre 800 et 1 000 par an ⁷⁴.

66. L'idée est parfois avancée que les cartels nationaux et internationaux des années 30 à 50 ont représenté une étape de la formation des sociétés multinationales. Ces ententes auraient constitué un entraînement à la coopération en matière de production et d'approvisionnement. Si certaines entreprises multinationales nées au cours des années 60 ont résulté de fusions nationales, il en est certaines aussi qui ont résulté de fusions dépassant le cadre des frontières nationales. Le mouvement de fusions a très probablement aussi renforcé la position des sociétés multinationales dans le commerce mondial et a abouti à la mainmise d'un nombre relativement faible de sociétés sur une fraction de plus en plus importante du commerce mondial. Il convient de signaler que les fusions de sociétés possédant des filiales à l'étranger sont généralement décidées sans consultation préalable des autorités du pays où sont implantées ces filiales. Cette absence de consultations peut poser des difficultés aux pays en voie de développement — en raison notamment de la concentration de puissance qui en résulte sur le marché — quand deux filiales précédemment indépendantes l'une de l'autre se trouvent réunies, par exemple lorsque fusionnent à l'échelon international deux fabricants indépendants de pneumatiques qui ont également d'importantes activités de fabrication dans d'autres secteurs distincts.

67. Le mouvement de fusion a donné lieu à la fois à une concentration horizontale et à une intégration verticale des industries, ainsi qu'à la création de conglomérats notamment en Europe occidentale. L'intégration verticale découlant des fusions est particulièrement notable dans des secteurs tels que celui de la production de l'aluminium et de ses produits finaux, par exemple au Royaume-Uni ⁷⁵. En général, cette intégration verticale exclut l'exportation de matières premières et de produits intermédiaires hors du cadre des sociétés multinationales en cause.

68. Dans les secteurs des ordinateurs, des machines agricoles et des véhicules automobiles, les sociétés multinationales tendent de plus en plus à produire des éléments et pièces détachées dans de nombreux pays différents, y compris dans certains cas, comme on l'a déjà signalé, dans les pays en voie de développement. Dès lors, le produit fini constitue l'aboutissement d'un effort de coopération internationale, comportant de nombreuses transactions commerciales à l'intérieur même de la société

⁶⁷ Voir The Economist Intelligence Unit, *The Growth and Spread of Multinational Companies* (QER Special n° 5, new and revised edition 1971), p. 47.

⁶⁸ Pour plus de détails sur les fusions qui ont eu lieu au Royaume-Uni, voir « A Survey of Mergers 1958-1968 », rapport établi par des membres de la Commission des monopoles, Département du commerce et de l'industrie (1970). Selon un article paru dans le *Financial Times* du 10 septembre 1971 (p. 23), le directeur général du Panel on Take-overs and Mergers (Groupe d'experts des prises de contrôle et fusions de sociétés) faisait observer qu'environ 400 fusions ont lieu chaque année, chiffre énorme à son avis, étant donné que 3 200 entreprises britanniques seulement sont cotées à la Bourse de Londres. Selon lui, cette vague de fusions peut être considérée comme une « deuxième révolution industrielle ».

⁶⁹ Voir C. Tugendhat, *op. cit.*, p. 62.

⁷⁰ *The Guardian* du 27 janvier 1970.

⁷¹ En Suisse, les deux géants de l'industrie chimique et pharmaceutique, Ciba et Geigy, ont fusionné, de même qu'aux Pays-Bas les deux plus grosses entreprises de produits chimiques AKU et KZO. La nouvelle société AKZO possède également d'importants intérêts dans les secteurs de l'industrie alimentaire et de l'industrie textile des Pays-Bas. Le *Financial Times* du 10 septembre 1971 (p. 22) signalait qu'une fusion se préparait aux Pays-Bas pour créer l'une des plus importantes sociétés productrices d'engrais du monde. Il convient de noter que les Pays-Bas exportent environ 70% de leur production totale d'engrais azotés, en grande partie vers les pays en voie de développement.

⁷² Voir J. R. Felton, « Conglomerate mergers, concentration and competition », dans *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 30, juillet 1971, n° 3, p. 228. Source: Federal Trade Commission, *Current Trends in Merger Activity*, 1969, Washington, D.C., 1970, p. 8.

⁷³ Pour une analyse des fusions aux Etats-Unis et des contraintes auxquelles elles sont soumises, voir J. W. Markham, « The Constraints imposed by Anti-Trusts » dans *International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices: Papers and Reports*, Cambridge, 1969, publiés sous la direction de J. B. Heath, Londres, H. M. Stationary Office, 1971.

⁷⁴ Voir Y. Kanazawa, « Firm Behaviour and Policy on Mergers in Japan » dans *International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices* (voir note 63 ci-dessus).

⁷⁵ Voir *Financial Times* du 8 janvier 1971, « Alcan-Booth — RTZ pillar in aluminium shuffle »; et *Financial Times* du 3 décembre 1970, *Financial Times Survey* « Aluminium ».

multinationale, qui se traduit par la fourniture d'une branche à l'autre de produits industriels intermédiaires et d'éléments usinés au premier stade de montage. C'est ainsi par exemple que, dans l'industrie automobile, les membres des sociétés multinationales américaines établis au Mexique se sont spécialisés dans la fabrication de moteurs de transmissions, de blocs-moteurs, d'outillages spécialisés et de moules pour l'exportation à destination des sociétés mères ou affiliées. Dans d'autres pays d'Amérique latine, on assiste aussi à l'heure actuelle à une spécialisation de la production automobile dans le cadre des groupements économiques régionaux. Une tendance similaire se fait jour, dans une moindre mesure, en Asie du Sud-Est⁶⁶. En outre, la fabrication de certains produits finis fait l'objet d'une spécialisation croissante. Chez Olivetti par exemple, les calculatrices sont fabriquées en Italie et au Mexique et les additionneuses en Italie et en Argentine⁶⁷.

C. — Zones de conflit possible entre les activités de sociétés multinationales et les intérêts d'exportation des pays en voie de développement

69. Un certain nombre de filiales de sociétés multinationales établies dans les pays en voie de développement s'occupent d'exportation. Il est difficile de déterminer la mesure dans laquelle les restrictions imposées par les sociétés mères aux opérations d'exportation de leurs filiales peuvent avoir pour effet de limiter l'accroissement de ces exportations. Les filiales établies dans les pays en voie de développement, en particulier dans le cas des industries de transformation plutôt que dans celui des industries extractives, le sont dans une large mesure pour répondre aux besoins du marché intérieur. Il est probable que, bien souvent, les barrières douanières élevées par ces pays jouent un rôle déterminant dans l'investissement initial et il se peut fort bien que les coûts de la production de la filiale, du moins au départ, soient supérieurs à ceux des entreprises mères ou associées.

70. Néanmoins, au fur et à mesure que les filiales établies dans les pays en voie de développement augmentent leurs rendements et, partant, réduisent leurs prix de revient, certaines se trouvent sans aucun doute en mesure d'exporter à des prix compétitifs; un certain nombre d'entre elles l'ont déjà fait, comme on l'a signalé dans la section précédente. Dans certains cas, en outre, le fait même d'obtenir des commandes à l'exportation peut fort bien aboutir à rendre les opérations de la filiale plus compétitives.

71. Il est incontestable que, dans bien des cas, les exportations des filiales et même des sociétés mères sont soumises à des restrictions. Ces restrictions sont liées en particulier à la répartition des marchés d'exportation entre les filiales ou membres associés et la maison mère, dans le cadre de la société multinationale, et parfois même entre des sociétés multinationales différentes. Elles sont

également liées aux prix pratiqués à l'exportation et à l'importation pour les transactions internes de la société multinationale (ces prix sont fixés arbitrairement, compte tenu des intérêts de la société multinationale dans son ensemble et, partant, ils ne coïncident pas nécessairement avec les intérêts particuliers de telle ou telle filiale ou de tel ou tel membre associé, ni avec ceux du pays hôte). L'existence de restrictions de cette nature et leurs conséquences potentiellement préjudiciables pour le commerce de certains pays ont été signalés en de nombreuses occasions tant dans les pays développés⁶⁸ que dans les pays en voie de développement⁶⁹.

1. RESTRICTIONS À L'EXPORTATION

72. Lorsque les exportations des filiales font l'objet de restrictions, la nature exacte de ces dernières varie généralement selon la politique de la société multinationale. Dans certains cas, la société multinationale assignera certaines zones d'exploitation déterminées à ses filiales et à la société mère. Ce partage du marché est souvent appelé répartition territoriale des marchés. Dans d'autres cas, les sociétés multinationales centraliseront leurs exportations au sein d'une division spécialement chargée de la commercialisation sur le marché international, en lui laissant le soin de décider de la filiale qui se verra confier telle ou telle commande pour l'exportation. La société mère peut aussi conserver la responsabilité principale des exportations du groupe et exiger de ses filiales qu'elles soumettent à son approbation toute opération d'exportation qu'elles envisagent.

73. Contrairement à ce qui se passe dans le cas des accords de licence, où des clauses précises sont d'ordinaire incorporées dans les conventions relatives aux exportations, les arrangements concernant les exportations pris dans le cadre de sociétés multinationales, surtout lorsque les filiales sont contrôlées par la société mère, n'ont généralement pas un caractère formel écrit et juridique. Dès lors, ils peuvent être facilement modifiés pour tenir compte de l'évolution constante de la situation au sein de

⁶⁸ Voir en particulier W. D. Rogers, « New and future antitrust laws: overview and critique », communication à l'International Antitrust Symposium, American Society of International Law, College of William and Mary, Williamsburg, Virginie, États-Unis, 16 octobre 1970.

⁶⁹ A la deuxième réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, qui s'est tenue à Lima du 28 octobre au 7 novembre 1971, il a été recommandé que les gouvernements des pays développés à économie de marché s'efforcent de mettre fin aux pratiques commerciales restrictives en ce qui concerne le partage des marchés et la fixation des prix. Il a également été recommandé qu'afin d'éliminer ces pratiques dans le domaine du transfert des techniques, y compris les pratiques des sociétés multinationales en cette matière, le Secrétaire général de la CNUCED fasse notamment une étude concernant la révision de la législation internationale en matière de brevets et élabore les bases d'une législation internationale nouvelle visant à réglementer le transfert des techniques brevetées et non brevetées des pays développés aux pays en voie de développement, y compris les questions commerciales et juridiques liées à ce transfert [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe VIII.F, 3^e partie, section A.V, par. 5]. Au sujet de cette dernière recommandation, voir le chapitre III ci-dessous.

⁶⁶ Voir J. Baranson, *op. cit.*, p. 76 à 80.

⁶⁷ Pour plus de détails, voir M. Z. Brooke et H. Lee Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprises*, Londres, Longman, 1970, première partie, chap. 3; et C. Tugendhat, *op. cit.*, chap. 7.

la société multinationale et, en particulier, de sa position sur le marché mondial. En outre, il est évident qu'à mesure que la position concurrentielle des filiales s'améliore, il devient plus facile de modifier les arrangements relatifs aux exportations, de telles modifications étant habituellement conformes à l'intérêt général de la société multinationale.

74. Malgré cela, aussi bien les gouvernements des pays développés que ceux des pays en voie de développement s'inquiètent de plus en plus du pouvoir dont disposent les sociétés multinationales de répartir et d'attribuer les marchés d'exportation. Cette inquiétude est naturelle, en particulier lorsqu'une filiale occupe une position de premier plan sur le marché intérieur mais est exclue d'autres marchés et notamment des marchés des pays voisins qui peuvent déjà avoir été attribués à la société mère ou à une autre société du groupe.

75. Le rapport provisoire contenait certains renseignements sur les concessions d'exportation à caractère restrictif en Australie⁷⁰. Une étude effectuée au Canada signale qu'un problème similaire se pose dans ce pays où il existe dans certaines sociétés multinationales des arrangements comportant des restrictions à l'exportation⁷¹. On a constaté que 15 % environ des 238 entreprises appartenant à des sociétés étrangères qui ont été étudiées au Canada étaient soumises à trois catégories de restrictions privées au commerce: validité des droits de brevet limitée au Canada; affiliation au groupe jugée défavorable en matière d'exportations, impossibilité pour les filiales exportant par l'intermédiaire de la société mère de faire des offres à l'exportation. Les restrictions de cette nature se rencontrent essentiellement dans certaines industries — l'industrie mécanique, l'électrotechnique et certaines branches de l'industrie chimique. Près des deux tiers des entreprises étudiées ont déclaré que l'affiliation n'avait guère d'incidence sur les exportations (du fait par exemple de coûts de transfert prohibitifs), ou que le problème ne se posait pas (la filiale venant par exemple d'être créée). Trente-neuf sociétés ont répondu que l'affiliation avait eu des incidences favorables, entre autres, parce qu'elle avait permis d'établir des contacts avec des clients à l'étranger, qu'elle garantissait des achats par les autres sociétés du groupe et parce qu'elle permettait d'utiliser le nom, les résultats des recherches ou l'organisation de vente de la société mère. Par contre, 20 sociétés ont déclaré que l'affiliation avait eu des incidences défavorables, parce que les sociétés avaient dû limiter leurs exportations à certains pays déterminés ou parce que les exportations avaient été réduites ou ne pouvaient être réalisées, en raison de l'existence de filiales à l'étranger.

76. Contrairement à la situation constatée en Australie et au Canada, il ressort d'une étude sur les investissements étrangers au Royaume-Uni qu'il n'existe aucune preuve tangible d'un quelconque problème dans ce domaine, bien qu'il soit admis que des accords de partage des marchés d'exportation aient été conclus entre des filiales étrangères et leurs sociétés mères. Cette étude signale que, dans de nombreux cas, les sociétés appartenant à des

étrangers et établies au Royaume-Uni sont fortement orientées vers l'exportation, souvent davantage que les sociétés appartenant à des ressortissants britanniques⁷². Il est apparu qu'en 1967, 17 % des exportations d'articles manufacturés du Royaume-Uni provenaient de filiales de sociétés américaines bien que ces sociétés ne comptassent que pour 10 % dans les ventes totales des industries manufacturières du Royaume-Uni. En 1965, le commerce d'exportation des filiales appartenant à des sociétés américaines a constitué 25 % de leurs ventes totales, contre 14 % pour l'ensemble de l'industrie manufacturière du Royaume-Uni⁷³. Il se peut donc fort bien, semble-t-il, que les Américains aient dès le départ investi au Royaume-Uni dans l'intention d'accroître leurs exportations vers certains autres marchés par le truchement de leurs filiales.

77. En ce qui concerne les pays en voie de développement, on dispose de certains renseignements relatifs à cette question dans le cas de l'Inde, des Philippines et du Mexique⁷⁴.

78. Le tableau 8 indique les restrictions à l'exportation prévues dans les accords conclus en Inde des filiales et des sociétés à participation étrangère minoritaire, jusqu'en mars 1964, et d'avril 1964 à mars 1969.

79. Ainsi qu'il ressort du tableau, environ 40 % des accords conclus par des filiales avec des entreprises étrangères jusqu'en mars 1964 comportaient des clauses restrictives en matière d'exportation. Dans la période qui a suivi, le pourcentage des accords assortis de restrictions a été supérieur, puisqu'il a atteint 75 % des accords conclus par les filiales, soit 9 sur 12. Dans la première période, plus de la moitié des restrictions tendaient à soumettre les exportations à une approbation préalable, et 30 % à limiter les exportations à certains pays déterminés uniquement. Ensuite, les restrictions relèvent surtout de cette dernière catégorie. Si l'on considère les divers secteurs industriels, il convient de noter que, jusqu'en mars 1964, les exportations ne faisaient généralement pas l'objet de restrictions dans l'industrie de l'appareillage et des machines électriques où les entreprises contrôlées par des capitaux étrangers occupaient une place prédominante. Pendant la période suivante, par contre, trois accords sur cinq conclus dans ce secteur comportaient des restrictions: dans un cas il s'agissait d'une interdiction totale d'exporter, dans une autre de l'obligation de faire passer les exportations par l'intermédiaire d'agents ou de distributeurs de la société collaboratrice et dans le troisième de l'obligation d'obtenir l'autorisation préalable de la société collaboratrice pour exporter. Pendant la première période, les restrictions à l'exportation étaient particulièrement notables dans le secteur des machines et machines-outils et dans celui des produits pharmaceutiques.

80. Plus de la moitié des accords conclus jusqu'en mars 1964 par des sociétés à participation étrangère

⁷⁰ J. H. Dunning, *op. cit.*

⁷¹ Voir J. H. Dunning « The Role of American Investment in the British Economy » PEP Broadsheet 507, Londres, 1969, p. 148.

⁷² Pour des précisions sur les conditions dans lesquelles ont été réalisées les études dont il est question dans ce paragraphe et dans les paragraphes suivants, voir *Pratiques commerciales restrictives...*, chap. II, sect. B.

⁷⁰ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 77.

⁷¹ A. E. Safarian, *op. cit.*, p. 35 et 36.

TABLEAU 8
Types de clauses restrictives : Inde

Types de clauses restrictives	Nombre d'accords comportant des clauses restrictives			
	Accords entrés en vigueur conclus jusqu'en mars 1964 ^a		Accords entrés en vigueur conclus entre avril 1964 et mars 1969 ^b	
	Filiales	Sociétés à participation étrangère minoritaire	Filiales	Sociétés à participation étrangère minoritaire
I. Restrictions à l'exportation	56	230	8	55
1. Interdiction globale d'exporter	32	80	1	1
2. Exportation interdite vers certains pays déterminés	3	17	1	21
3. Exportation autorisée vers certains pays déterminés seulement	16	101	3	22
4. Exportations soumises à approbation préalable	3	15	1	—
5. Exportation autorisée vers certaines sociétés seulement, ou exclusivement par leur intermédiaire	1	13	2	8
6. Restrictions à l'utilisation de marques de fabrique à l'exportation	—	—	—	3
7. Autres restrictions à l'exportation	1	4	—	—
II. Autres restrictions				
1. Achats liés	14	46	2	8
2. Restrictions concernant le mode de production	2	36	—	—
3. Paiement d'une redevance minimale	1	14	—	1
4. Restrictions concernant les méthodes de vente	6	17	—	—
5. Autres restrictions	1	1	—	1
A. Nombre total d'accords comportant des clauses restrictives	63	251	9	58
B. Nombre total d'accords en vigueur	144	445	12	136

^a Source : Reserve Bank of India, *Foreign Collaboration in Indian Industry. Survey Report* (Bombay, The Examiner Press, 1968), p. 106.

^b Source : étude effectuée pour la CNUCED et concernant les accords entrés en vigueur jusqu'à la fin du mois de septembre 1970, après avoir été approuvés par le gouvernement entre avril 1964 et mars 1969.

minoritaire (c'est-à-dire inférieure à 50 % du capital-actions) comportaient des clauses restrictives, mais la proportion est tombée à 40 % au cours de la période qui a suivi (jusqu'en mars 1969). Alors que pendant la première période, un grand nombre de ces restrictions consistaient à exiger une autorisation préalable pour l'exportation vers certains pays déterminés seulement, ensuite, par contre, une proportion croissante de restrictions ont consisté à interdire les exportations vers certains pays. D'avril 1964 à mars 1969, le nombre de cas où une autorisation préalable était exigée pour pouvoir exporter a beaucoup diminué puisque auparavant cette autorisation était exigée dans 80 accords sur 230 et qu'elle ne l'était plus ensuite que dans un accord sur 55. Ces restrictions se retrouvaient dans une vaste gamme d'industries, en particulier celles des machines et machines-outils, de l'appareillage électrique et des produits chimiques et produits connexes.

81. De même, le tableau 9 relatif aux Philippines montre que 35 accords sur les 129 conclus par des filiales, soit 27 % du total, comportaient des restrictions à l'exportation — 14 interdisaient toute exportation et 13 subordonnaient les exportations à une autorisation préalable. Quant aux accords conclus par des entreprises à participation étrangère minoritaire, 11 sur 53, soit 20 %, comportaient des restrictions de cette nature, et 8 d'entre

eux interdisaient toute exportation. Les secteurs où les restrictions étaient le plus marquées étaient ceux des fournitures de bureau et de la papeterie, des produits pharmaceutiques et des produits pétroliers.

82. Un rapport ⁷⁶ sur les transferts de technologie au niveau de l'entreprise au Mexique étudie en particulier trois secteurs industriels, à savoir ceux de l'automobile, des produits pharmaceutiques et de la pétrochimie. Le rapport fournit certains renseignements sur les restrictions imposées aux activités d'exportation dans ces secteurs. Dans la construction automobile finale (production de véhicules complètement montés) du Mexique, l'industrie est à 60 % aux mains d'entreprises contrôlées par des capitaux étrangers majoritaires et à 40 % aux mains d'entreprises à participation étrangère minoritaire. Il a été constaté que la plupart des accords conclus par ces sociétés comportaient des restrictions à l'exportation. Dans le cas des entreprises à participation étrangère minoritaire, les accords spécifiaient explicitement les restrictions imposées et il existait en général plus d'un accord avec des entreprises étrangères concernant l'apport de technologie. Dans les entreprises à participation

⁷⁶ M. S. Wionczek, G. Bueno et J. E. Navarrete, *op. cit.*

étrangère majoritaire par contre, on ne trouvait en général qu'un seul accord de cette nature. Les restrictions à l'exportation stipulées dans ces accords étaient prévues par des clauses interdisant l'exportation du produit final, ou subordonnant l'exportation à l'autorisation préalable de la société mère. Cette autorisation était le plus souvent exigée pour l'exportation de parties de véhicules. Toutefois, le rapport indique que les restrictions de cette nature étaient en général de peu d'effet car, l'industrie mexicaine n'étant pas alors compétitive sur le plan international, il était peu probable qu'elle pût exporter. La loi mexicaine prescrit que 60% des véhicules automobiles montés au Mexique doivent comprendre des pièces ou parties de fabrication locale. Il existe par conséquent dans ce pays une industrie automobile auxiliaire bien établie qui revêt surtout la forme d'entreprises communes (*joint ventures*) dans lesquelles la participation étrangère au capital va de 0 à 100%. Dans ces entreprises communes, les principaux partenaires étrangers sont des sociétés américaines, mais des firmes canadiennes, françaises, allemandes (République fédérale), suédoises et suisses sont également parties à des accords de ce genre. Les contrats conclus comportent un certain nombre de restrictions concernant le commerce d'exportation, dont les plus importantes sont liées à la répartition des marchés d'exportation. Plus de la moitié des accords exigent le consentement préalable du collaborateur étranger pour l'exportation. Le projet de rapport signale que certaines difficultés se sont posées pour obtenir des renseignements sur l'industrie pharmaceutique. Toutefois, sur quatre accords auxquels étaient parties certains fabricants importants de produits pharmaceutiques du Mexique, deux comportaient une interdiction d'exporter visant à éviter toute concurrence sur des marchés étrangers déjà attribués à la société mère ou à d'autres associés; un autre accord n'autorisait l'exportation que vers l'Amérique centrale et enfin le quatrième ne permettait d'exportations que vers l'Amérique latine.

83. Il convient de mentionner qu'en ce qui concerne les renseignements sur l'Inde, les Philippines et le Mexique, les accords en question n'avaient pas été nécessairement passés avec les sociétés mères. On peut noter cependant que les exportations des filiales et des associés font l'objet de restrictions tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. Il est impossible d'évaluer dans toute son ampleur la portée des restrictions appliquées dans la pratique, car on ne dispose pas de renseignements sur les arrangements relatifs aux exportations de caractère non contractuel qui peuvent exister entre des entreprises étrangères et des filiales. Dans les pays en voie de développement qui soumettent les investissements étrangers nouveaux à une procédure d'enregistrement et d'examen préalable, et en particulier dans les pays où une certaine participation locale est exigée, la plupart des nouveaux investissements sont probablement assortis d'arrangements contractuels qui comprennent dans un certain nombre de cas des dispositions restreignant les exportations. Par contre, en ce qui concerne les investissements antérieurs à la mise en vigueur de ces procédures d'enregistrement et d'examen, les restrictions implicites non contractuelles à l'exportation sont probablement plus importantes. Dans les autres pays en voie de dévelop-

pement où les investissements étrangers ne sont pas réglementés, les restrictions non contractuelles à l'exportation sont sans doute de pratique plus générale.

2. OBLIGATIONS CONCERNANT LA SOURCE D'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRES PREMIÈRES ET EN ÉLÉMENTS DE FABRICATION

84. Il a été fréquemment signalé aussi que les sociétés multinationales exigent en général de leurs filiales qu'elles importent d'autres membres du groupe les matières premières et les produits intermédiaires dont elles ont besoin plutôt que d'utiliser des produits locaux similaires lorsqu'il en existe.

85. Comme on l'a déjà vu à propos du Canada et de l'Australie, il existe des accords d'achats liés dont il est cependant difficile de déterminer la portée exacte. Il semble qu'en général, dans ces deux pays, les filiales de sociétés étrangères aient davantage tendance à importer que les entreprises appartenant à des nationaux⁷⁶.

86. Le tableau 8 relatif à l'Inde montre que 14 des 144 accords conclus jusqu'en mars 1964 et concernant des filiales implantées dans ce pays limitaient les sources d'approvisionnement en matières premières et en équipement industriel. Deux des 12 accords conclus entre avril 1964 et mars 1969 imposaient des restrictions similaires. Dans le cas des sociétés à participation étrangère minoritaire, 46 des 445 accords conclus jusqu'en mars 1964 comportaient des restrictions de cette nature, alors que la proportion était de 8 sur 136 pour la période suivante. Les restrictions étaient particulièrement nombreuses dans les secteurs de l'appareillage électrique ainsi que dans celui des machines et machines-outils. Le tableau 9 montre qu'aux Philippines les sources d'approvisionnement en matière premières étaient imposées dans 12 des 129 accords passés par des filiales et dans 13 des 53 accords faisant intervenir des sociétés à participation étrangère minoritaire. La majorité de ces restrictions se retrouvaient dans l'industrie pharmaceutique. Il ressort également du projet de rapport sur le Mexique que dans la construction d'automobile terminale, les filiales et entreprises associées sont couramment assujetties à des restrictions concernant les sources d'approvisionnement en éléments de fabrication et en matières premières. Selon le rapport, il est possible que ces restrictions aient empêché la production de certains éléments de fabrication au Mexique.

87. La pratique des achats liés de facteurs de production pose le problème des prix de transfert, c'est-à-dire des prix que les sociétés multinationales font payer pour la fourniture de facteurs de production dans leurs transactions internes.

88. Dans certains cas, les prix de transfert pratiqués ont pour but de réduire au minimum les charges fiscales de la société prise dans son ensemble; dans d'autres, leur but peut être aussi de limiter ou d'accroître les bénéfices

⁷⁶ Voir A. E. Safarian, *op. cit.* p. 37 et 38; et D. T. Brash, *American Investment in Australian Industry*, Harvard University Press, 1966, p. 203 à 211.

TABLEAU 9

Types de clauses restrictives : Philippines (1970)

Types de clauses restrictives	Nombre d'accords comportant des clauses restrictives	
	Filiales	Sociétés à participation étrangère minoritaire
I. Restrictions à l'exportation	35	11
1. Interdiction totale d'exporter	14	8
2. Exportation interdite vers certains pays déterminés	2	—
3. Exportation autorisée vers certains pays déterminés seulement	—	1
4. Exportations soumises à approbation préalable	13	2
5. Exportation autorisée vers certaines sociétés seulement, ou exclusivement par leur intermédiaire	4	—
6. Restrictions à l'utilisation de marques de fabrique à l'exportation	2	—
II. Autres restrictions		
1. Achats liés	12	13
2. Restrictions concernant le mode de production	—	—
3. Paiement d'une redevance minimale	5	7
4. Droits exclusifs du concédant de la licence sur les améliorations apportées au procédé sous brevet	9	4
5. Règlement des litiges régi par un droit autre que le droit philippin	9	4
6. Restrictions applicables à l'expiration de l'accord	2	1
Nombre total d'accords restrictifs ^a	46	23
Nombre total d'accords	129	53

^a Le nombre total de restrictions à l'exportation et d'autres restrictions peut dépasser le nombre total d'accords comportant des restrictions parce qu'un accord donné peut comporter à la fois une restriction à l'exportation et d'autres types de restrictions. De même, tel ou tel accord peut comporter une ou plusieurs restrictions à l'exportation.

des filiales pour des raisons fiscales ou pour d'autres raisons de politique financière, par exemple pour échapper à l'impôt sur le revenu, réduire l'incidence des droits de douane ou accumuler des ressources excédentaires dans des zones monétaires sûres. La politique pratiquée par les différentes sociétés multinationales sur ce point est tenue secrète, et il est par conséquent difficile d'obtenir des renseignements. En outre, dans un certain nombre d'industries, il existe des sociétés multinationales intégrées verticalement qui sont de gros producteurs mondiaux de certaines matières premières ou de certains des produits intermédiaires utilisés, et les prix fixés pour ces produits dans les transactions à l'intérieur de la société sont souvent établis de façon arbitraire car il n'existe pas dans leur cas, de prix mondial. Même lorsqu'il en existe un, le remplacement du prix interne par le prix du marché public risque d'avoir peu d'effet car le prix du marché public en situation d'oligopole international, dans le cas du cuivre, de l'aluminium ou du pétrole par exemple, n'a rien de commun avec un prix établi par libre négociation entre des acheteurs et des vendeurs indépendants.

89. Il faudra certainement approfondir la question pour préciser et évaluer le phénomène des prix de transfert et des transactions internes des sociétés multinationales tel qu'il se pose de façon générale pour les pays en voie de développement. Il est évident que les pratiques varient d'un pays à l'autre et parfois même selon l'import-

tance des sociétés, ce qui revient à dire qu'elles dépendent de la façon dont ces sociétés sont structurées et de l'étendue du contrôle exercé sur les différents membres du groupe. Lorsque les investissements des sociétés multinationales dans les pays en voie de développement prennent la forme d'accords d'entreprise commune ou de participations étrangères multiples, ces modalités de contrôle ou de participation paraissent devoir réduire les possibilités de voir l'entreprise multinationale adopter une politique ayant pour but de fausser les prix des produits qui font l'objet de transactions internes.

90. Les études sur les investissements étrangers effectués en Australie et au Canada ont fourni certains indices montrant que la fixation arbitraire des prix de transfert, l'ajustement des redevances et de la rémunération des services auxiliaires ainsi que la ventilation des dépenses d'administration sont des moyens qui ont été utilisés dans une certaine mesure d'une manière contraire aux intérêts de ces pays. L'auteur de l'étude sur l'Australie demande que les autorités fiscales contrôlent de près « les prix que les sociétés à affiliation étrangère déclarent pour leurs importations et leurs exportations » ⁷⁷. Il est

⁷⁷ Voir D. T. Brash, « Australia as Host to the International Corporation », dans *The International Corporation*, Cambridge, Massachusetts, et Londres, M.I.T. Press, 1970, publié sous la direction de C. P. Kindleberger, cinquième partie, chap. 12, p. 317 et 318.

écrit, dans l'étude sur le Canada, que «... ce qui est peut-être juste et raisonnable du point de vue d'une société internationale qui cherche à réduire au minimum sa charge fiscale totale ne l'est pas nécessairement du point de vue du Canada». L'auteur est d'avis que, du point de vue fiscal, les prix des marchandises et des services que se vendent des entreprises associées de pays différents devraient correspondre aux « prix de pleine concurrence », c'est-à-dire être fixés si possible en fonction des prix pratiqués sur le marché pour des marchandises et services comparables. Lorsqu'il n'existe pas de prix comparables, les prix devraient être fixés en consultation avec les autorités fiscales canadiennes⁷⁸.

91. Dans le cas du Royaume-Uni, d'autre part, il a été admis dans une étude que le fait de facturer les prestations de services à des prix minorés constituait une subvention déguisée. Dans la mesure où ces services ne sont pas facturés sur la base de leur coût véritable — c'est-à-dire aux prix normaux du marché — les filiales de sociétés américaines qui exercent leur activité au Royaume-Uni réalisent des bénéfices plus élevés qu'elles ne le feraient autrement, et paraissent plus efficaces que les producteurs nationaux. L'auteur ajoute qu'il est fort possible qu'une correction appropriée des prix ramènerait la rentabilité des entreprises américaines au-dessous de celle de leurs homologues britanniques⁷⁹.

92. On dispose de certains renseignements concernant les pays en voie de développement. Une étude récente du Gouvernement colombien sur l'industrie pharmaceutique fournit quelques indications de l'ordre de grandeur des écarts de prix entre les matières premières produites par les sociétés multinationales et celles chimiquement équivalentes que produisent d'autres sociétés, principalement italiennes. Les écarts entre les prix sont frappants. Ainsi:

Prix par kilo en dollars

Nom chimique	Sociétés multinationales		Autres sociétés
Nitrazepan	2 088,00		108,70
Diazepan	2 500,00		30,00-45,55
Prométhazine	140,00		17,75-21,00
Erythromycine	275,56		100,00-145,50

Les raisons de ces énormes écarts peuvent être nombreuses, et certains autres frais encourus par la société mère ou dus à celle-ci (redevances par exemple) peuvent être compris dans les prix de transfert. Dans un commentaire de ces chiffres et d'autres différences de prix, l'étude de l'UNITAR sur l'industrie pharmaceutique⁸⁰ précise que lorsqu'elle opère sur un marché où existent l'inflation, la possibilité d'une dévaluation et des problèmes de transfert des dividendes, l'entreprise qui recherche le

profit s'efforcera de réaliser la plus grande partie possible de ses bénéfices dans son pays et la plus petite partie possible dans le pays en voie de développement. Un prix de transfert élevé favorise fortement cet objectif⁸¹.

93. Le rapport sur le Mexique dont il a été question plus haut (par. 82) signale qu'il est pratiquement impossible de déterminer dans quelle mesure des accords de fixation des prix ont eu pour effet d'augmenter les coûts de production dans l'industrie automobile mexicaine. Toutefois, il est relevé que, dans deux cas, les prix des matières premières achetées arrivaient à dépasser de 30% les prix normaux du marché.

3. MOUVEMENTS DE FONDS À L'INTÉRIEUR DE LA SOCIÉTÉ PAR ACQUISITION OU CESSIION DE MONNAIES

94. Un aspect des activités des sociétés multinationales qui mérite tout particulièrement de retenir l'attention, étant donné les problèmes monétaires mondiaux actuels, est celui des diverses mesures que les sociétés multinationales peuvent prendre pour se protéger contre les dévaluations lorsqu'une ou plusieurs monnaies sont faibles. On prétend souvent que, dans des situations de ce genre, les mouvements de fonds opérés par les sociétés multinationales entre différentes monnaies accroissent en général les difficultés des Etats qui se trouvent en position financière délicate. Par exemple, il a été constaté, dans une étude portant sur 115 filiales établies au Royaume-Uni et contrôlées par des capitaux étrangers, qu'en 1964 et 1965, c'est-à-dire alors que la dévaluation de la livre sterling semblait imminente, près de 30% de ces sociétés ont transféré à l'étranger plus de 100% de leurs recettes, alors que pendant les trois ou quatre années précédentes, aucun dividende n'avait été versé. Les filiales en question ont prélevé les dividendes ainsi versés sur les bénéfices accumulés; dans quelques cas, c'est même la quasi-totalité des gains qui a été transférée à l'étranger sous forme de dividendes⁸².

95. Au problème posé par le volume des rapatriements de bénéfices, lorsqu'on craint une dévaluation dans un pays, s'ajoute celui qui découle d'une autre tactique parfois employée par les sociétés multinationales et qui consiste à différer le paiement, par les entreprises associées, des marchandises qu'elles ont achetées à la filiale ou même à la société mère, lorsqu'elle est établie dans le pays menacé de dévaluation. Obligation peut en outre être faite à la filiale de régler pratiquement sur-le-champ tous ses achats à des entreprises associées, alors qu'elle a normalement 30 ou 90 jours pour le faire⁸³. Selon un article paru dans la presse, le président-directeur général de la CPC International Inc., quatre-vingt-deuxième société industrielle des Etats-Unis par ordre d'importance et gros fabricant et distributeur multinational de pro-

⁷⁸ Voir A. E. Safarian, *op. cit.*, p. 100.

⁷⁹ J. H. Dunning, « The Role of American Investment in the British Economy », PEP Broadsheet 507, Londres, février 1969.

⁸⁰ Voir L. H. Wortzel, *Technology Transfer in the Pharmaceutical Industry*, étude de l'UNITAR (RR/14), New York, 1971, tableau 13.

⁸¹ *Ibid.*, p. 37.

⁸² Voir M. Z. Brooke et H. Lee Remmers, *op. cit.*, p. 168.

⁸³ Des exemples de pratiques de cette nature sont signalés par C. Tugendhat, *op. cit.*, p. 134 et 135.

duits alimentaires et industriels, aurait déclaré que les trois principaux facteurs qui interviennent dans le fonctionnement de sa société étaient « les salaires, les prix des matières premières et les monnaies ». Selon l'article en question, « la CPC et d'autres sociétés multinationales essaient de maintenir leurs opérations en « position d'actif net » dans les pays dont les monnaies sont faibles. [...] Dans les pays d'Amérique latine, par exemple, où les monnaies sont généralement faibles, la CPC encourage le règlement rapide des factures par ses clients en leur offrant de fortes remises. Dans les pays comme l'Allemagne et le Japon, elle consent de très larges crédits ⁸⁴ ».

96. En outre, les sociétés multinationales ont tendance à opérer des mouvements de fonds en jouant sur les différentes monnaies pour maximiser leurs bénéfices en profitant des différences de taux d'intérêt et des avantages fiscaux qui existent dans tel ou tel pays par rapport à un autre.

D. — Les activités des sociétés multinationales et les pays en voie de développement

97. L'analyse faite dans la présente section a été axée essentiellement sur la relation entre les activités des sociétés multinationales et les intérêts exportateurs des pays en voie de développement, mais cela n'implique pas que toutes les pratiques mentionnées soient le fait de toutes les sociétés multinationales exerçant des activités dans les pays en voie de développement. La manière dont une société multinationale opère dans un pays en voie de développement est influencée par la nature des relations qui existent entre la société mère et la filiale, relations qui sont elles-mêmes influencées par les différentes politiques des pays en voie de développement à l'égard des investissements étrangers. L'important, en ce qui concerne les activités des sociétés multinationales dans les pays en voie de développement, est de déterminer comment maximiser la contribution que ces sociétés peuvent apporter au développement économique desdits pays et en particulier, dans le contexte de la présente étude, comment maximiser leur contribution au commerce d'exportation. Cet aspect revêt une importance particulière étant donné le rôle toujours plus grand que les sociétés multinationales jouent dans le commerce mondial.

98. Dans le débat que le Conseil du commerce et du développement a consacré, à sa onzième session, à la question des pratiques commerciales restrictives, des représentants de pays en voie de développement et de pays développés ont fait état des activités des sociétés multinationales qui, à leur avis, risquaient de nuire au commerce mondial et aux intérêts des pays en voie de développement en matière d'exportation. Le représentant d'un pays en voie de développement a exprimé l'opinion que, dans un certain nombre de cas, les pratiques com-

merciales restrictives de sociétés multinationales avaient fait échec aux efforts de pays en voie de développement pour intensifier leurs exportations à l'échelon régional, opposant leur propre politique d'exportation à celle de ces pays. Les représentants de quelques pays développés à économie de marché, tout en reconnaissant que des pratiques telles que la répartition des coûts entre les filiales, la fixation des prix de vente et les accords officiels de partage des marchés entre les filiales risquaient de nuire au commerce, ont déclaré que ces pratiques, même lorsqu'elles existaient, s'exerçaient en dehors des circuits commerciaux observables et qu'il était souvent difficile au pouvoirs publics de les déceler. L'identification de ces pratiques, à supposer qu'elle fût possible, exigerait des études aussi longues que difficiles. Le représentant d'un pays socialiste d'Europe orientale a dit que les pratiques et les activités des sociétés multinationales portaient atteinte au commerce mondial et devraient être étudiées suivant un ordre de priorité ⁸⁵.

99. A cet égard, il est intéressant de noter que, dans un rapport récent de l'OCDE, il est dit que « les entreprises multinationales jouent un rôle appréciable dans la diffusion et le transfert de la technologie au travers des frontières nationales des pays avancés, et à partir de ces derniers vers les pays en voie de développement. Leur puissance accrue et leur grande souplesse crée des problèmes et des conflits entre ces entreprises et les pays d'accueil, qui voient souvent leur autorité diminuer, en particulier lorsque les objectifs des firmes multinationales ne concordent pas avec les objectifs socio-économiques des pays où elles opèrent. Dans ces conditions, une compréhension mutuelle est nécessaire entre les gouvernements des pays d'accueil et les directions des firmes multinationales afin d'harmoniser les objectifs des premiers et les stratégies des seconds ⁸⁶. » Le rapport signale en outre que « l'entreprise multinationale a rendu périmée une politique purement nationale en matière économique ou même sociale. Il est donc de plus en plus nécessaire que les pays membres se mettent d'accord sur les objectifs généraux de politique économique et sociale et se concertent sur des actions spécifiques, telles que l'harmonisation du droit sur les sociétés, la législation sur les brevets, les négociations collectives, la sécurité sociale, le contrôle des monopoles, etc. ⁸⁷. »

100. Jusqu'ici, la question des activités des sociétés multinationales considérée du point de vue des pays en voie de développement n'a été que très peu étudiée. Aussi bien, il semblerait indispensable dans l'optique du commerce mondial pris dans son ensemble que toute proposition relative à la solution des problèmes qui se posent dans ce domaine tienne compte des intérêts des pays en voie de développement et, en outre, que ces pays prennent une part active dans l'élaboration de propositions de cette nature.

⁸⁵ Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, vingt-sixième session, Supplément no 15 (A/8415/Rev.1)*, troisième partie, par. 219.

⁸⁶ Voir OCDE, *Science, croissance et société: une perspective nouvelle*, rapport du Groupe spécial du Secrétaire général sur les nouveaux concepts politiques de la science, Paris, 1971, p. 105.

⁸⁷ *Ibid.*, p. 112 et 113.

⁸⁴ C. N. Stabler, « How multinational firm protects its flanks in monetary dealings », *Wall Street Journal* du 20 août 1971.

CHAPITRE III

Les pratiques commerciales restrictives liées à l'utilisation des brevets et des marques de fabrique

101. Comme il est indiqué au chapitre premier du présent rapport, le rapport préliminaire du secrétariat de la CNUCED, *Pratiques commerciales restrictives*, mentionnait l'existence d'un nombre important de dispositions restrictives très variées qui peuvent être et sont incluses dans des accords de licence entre concédants de pays développés et licenciés de pays en voie de développement. Comme il était indiqué au chapitre II de ce document, un nombre non négligeable d'accords de collaboration étrangère dont on peut présumer qu'ils prévoient pour la plupart un système de licence d'une sorte ou d'une autre, ont été passés avec des entreprises de pays en voie de développement. Ces dernières peuvent être soit des entreprises indépendantes, soit des entreprises dans lesquelles le concédant étranger possède une participation minoritaire, soit encore des filiales d'une entreprise étrangère. Il a été en outre souligné que, indépendamment de ces restrictions contractuelles explicites et des restrictions implicites à l'exportation résultant du contrôle financier, certaines restrictions qui frappent les exportations sont inhérentes au régime actuel de protection de la propriété industrielle (brevets et marques de fabrique essentiellement)⁸⁸.

102. Le droit des brevets qui vise à encourager les inventions et leur exploitation, confère, en règle générale, le droit d'empêcher les tiers de fabriquer et de vendre le produit breveté ou, dans le cas d'un brevet portant sur un procédé, d'appliquer le procédé breveté sans l'accord du titulaire du brevet. Ce droit peut donner au titulaire une position de monopole dans la mesure où il n'existe pas de produits concurrents (produits de remplacement). Cependant, il est rare qu'un brevet unique assure à son titulaire une position de monopole pour un produit déterminé. Quand une même entreprise détient de très nombreux brevets voisins ou que les principales entreprises d'un secteur industriel exploitent leurs brevets en commun, il y a toutes chances pour que cela aboutisse à créer une position de monopole

sur le marché. Les procédés et formules de fabrication non brevetés ont été définis comme « les connaissances techniques d'intérêt industriel qui ont été accumulées dans une organisation unique et ne sont pas du domaine public⁸⁹ ». A l'inverse des brevets, il n'existe pas actuellement de consensus quant à la portée de la protection juridique dont bénéficient les procédés et formules de fabrications non brevetés. Mais il est évident que cette protection ne comprend pas le droit d'exclure les tiers de l'utilisation des procédés et formules en question ni de la vente des produits qui en résultent. La protection des procédés et formules de fabrication non brevetés garantit seulement contre la communication illicite à des tiers ou la divulgation en public et contre le vol⁹⁰. Elle n'implique donc pas en soi de restrictions à l'importation. De telles restrictions peuvent toutefois être stipulées dans les accords de licence en vertu desquels ces procédés et formules sont fournis. Les licences portent fréquemment à la fois sur des brevets et sur des procédés et formules accessoires non brevetés car, dans bien des cas, s'il n'avait pas accès à ces dernières informations, le licencié serait dans l'impossibilité de faire usage du brevet. En pareil cas, c'est souvent la possession des informations non brevetées, plus que le brevet lui-même, qui confère au concédant de la licence sa position de force vis-à-vis du licencié dans la négociation. Cette situation peut contraindre le licencié à accepter des restrictions à ses activités, en particulier dans le domaine des exportations, plus étendues que ce ne serait peut-être le cas si un brevet seul était en cause.

103. On entend par marque « tout signe visible servant à distinguer les produits d'une entreprise de ceux d'autres entreprises⁹¹ ». Le droit des marques confère généralement au propriétaire de la marque le droit d'exclure les tiers de l'utilisation de cette marque dans le commerce des biens et services pour lesquels la marque est déposée. Comme un brevet, une marque implique donc en soi des res-

⁸⁸ Le paragraphe 2 de l'article premier de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle du 20 mars 1883, telle qu'elle a été révisée à Lisbonne en 1958, dispose: « La protection de la propriété industrielle a pour objet les brevets d'invention, les modèles d'utilité, les dessins ou modèles industriels, les marques de fabrique ou de commerce, les marques de service, le nom commercial et les indications de provenance ou appellations d'origine, ainsi que la répression de la concurrence déloyale. » L'expression « propriété intellectuelle » est généralement employée dans un sens plus large. Aux termes de l'alinéa viii de l'article 2 de la Convention instituant l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) du 14 juillet 1967, elle s'entend des droits relatifs: « aux œuvres littéraires, artistiques et scientifiques; aux interprétations des artistes interprètes et aux exécutions des artistes exécutants, aux phonogrammes et aux émissions de radiodiffusion; aux inventions dans tous les domaines de l'activité humaine; aux découvertes scientifiques; aux dessins et modèles industriels; aux marques de fabrique, de commerce et de service, ainsi qu'aux noms commerciaux et dénominations commerciales; à la protection contre la concurrence déloyale; et tous les autres droits afférents à l'activité intellectuelle dans les domaines industriel, scientifique, littéraire et artistique ».

⁸⁹ *The British Patent System*, rapport du Comité chargé d'examiner le régime et le droit des brevets, 1970, Londres, H. M. Stationary Office, Cmnd. 4407, par. 493. Aux fins de l'article 53, par. 1, de la *Loi type pour les pays en voie de développement concernant les inventions* [BIRPI, publication n° 800 (F), Genève, 1965], on entend par connaissances techniques « les procédés de fabrication et les connaissances relatives à l'utilisation et à l'application des techniques industrielles ».

⁹⁰ Voir, à titre d'exemple, l'article 54 de la *Loi type du BIRPI-OMPI pour les pays en voie de développement concernant les inventions*. Vu la différence fondamentale existant entre les brevets et la protection des procédés et formules de fabrication non brevetés, il paraît contestable d'assimiler, comme semble le faire l'article 57 de cette loi, les actes illicites relatifs à des connaissances techniques non brevetées à la contrefaçon d'un brevet.

⁹¹ Article premier, par. 1 a, de la *Loi type pour les pays en voie de développement concernant les marques, les noms commerciaux et la concurrence déloyale* [BIRPI, publication n° 806 (F), Genève, 1967]. Le mot « marque » englobe souvent les marques de service qui concernent les services assurés par une entreprise. Les marques collectives, les noms commerciaux, l'indication de provenance et les appellations d'origine ne sont pas examinés dans le présent rapport.

trictions à la vente des produits, mais l'exclusivité du droit vise seulement l'utilisation de la marque particulière en liaison avec les produits ou les services concernés. Cependant, la réputation d'une marque est parfois si grande que les autres entreprises peuvent avoir des difficultés à vendre des produits identiques ou similaires sous cette marque ou sous une marque différente. Elles peuvent donc être contraintes de passer un accord de licence avec le propriétaire de la marque. En pareil cas, le propriétaire se trouve souvent dans une position aussi forte, pour négocier, que le concédant d'une licence portant transfert d'importantes informations techniques non brevetées et peut parvenir à imposer au licencié des restrictions notables telles que des restrictions à l'exportation.

104. Dans le cas des accords mettant en jeu des brevets et des marques, il existe non seulement des restrictions contractuelles, mais aussi certaines restrictions implicites inhérentes à ces deux formes de propriété industrielle, en ce qui concerne la production et/ou la commercialisation des produits; c'est là un fait capital à prendre en considération lorsqu'on étudie les moyens de supprimer les restrictions à l'importation. Par exemple, si le gouvernement d'un pays en voie de développement dans lequel le concessionnaire d'une licence d'exploitation d'un brevet voit ses exportations vers d'autres pays limitées, en vertu du contrat de licence, tente d'interdire ou d'annuler ces restrictions contractuelles, les exportations n'en seront pas pour autant possibles juridiquement. La raison en est que le droit des brevets des pays vers lesquels le licencié souhaiterait exporter peut considérer ces exportations comme une contrefaçon du brevet, si le concédant de la licence a obtenu des brevets correspondants dans ces pays et n'a pas autorisé de telles exportations. Le droit d'un licencié d'exporter vers d'autres pays dépend donc aussi du régime des brevets dans les pays en question. Cela étant, ce sera seulement vers les pays où le produit concerné n'est pas protégé par un brevet que la suppression des restrictions contractuelles à l'exportation pourrait permettre au licencié d'exporter légalement.

105. Etant donné cette relation étroite entre les restrictions contractuelles à l'exportation prévues dans les accords de licence relatifs à l'exploitation de brevets ou de marques, d'une part, et les restrictions à l'exportation résultant directement de la protection juridique de la propriété industrielle, d'autre part, il est indispensable d'examiner ce dernier type de restrictions dans l'optique de la présente étude des pratiques commerciales restrictives qui peuvent avoir une incidence sur les intérêts d'exportation des pays en voie de développement⁹². Afin de déterminer de façon plus précise la portée du deuxième type de restrictions, on examinera brièvement les aspects de la réglementation existant en la matière et, en parti-

culier, de la situation juridique et de la pratique des pays développés et des pays en voie de développement, qui touchent au commerce international. A cet égard, il semble approprié de prendre en considération les lois types élaborées à l'intention des pays en voie de développement par les BIRPI⁹³ et l'OMPI⁹⁴, ainsi que la coopération intergouvernementale et l'action internationale dans ce domaine. Vu leurs caractéristiques particulières, les brevets et les marques seront étudiés séparément.

A. — Brevets

106. Le régime national et international actuel des brevets et ses incidences sur les pays en voie de développement sont décrits en détail dans le rapport du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies intitulé *Rôle des brevets dans le transfert des connaissances techniques aux pays en voie de développement*⁹⁵. Les caractéristiques essentielles de ce régime, qui n'ont pas été modifiées profondément par les faits récents intéressant la coopération nationale en matière de brevets tel que le Traité de coopération en matière de brevets du 19 juin 1970⁹⁶, sont exposées ci-après. Les brevets sont délivrés par les gouvernements et ne produisent d'effets que sur le territoire du pays en cause. Les législations nationales en matière de brevets accordent, en règle générale, la même protection aux nationaux et aux étrangers, si bien que le même inventeur peut faire breveter son invention dans plusieurs pays. Les brevets ainsi pris sont juridiquement indépendants les uns des autres et chacun est régi exclusivement par la législation du pays dans lequel il a été accordé. Il n'existe pas actuellement de régime international des brevets d'application mondiale⁹⁷. La coopération en matière de brevets industriels a porté jusqu'ici essentiellement sur l'égalité de traitement entre nationaux et étrangers⁹⁸, l'harmonisation des législations nationales dans ce domaine⁹⁹, ainsi que la simplification

⁹³ *Loi type pour les pays en voie de développement concernant les inventions* (1965) et *Loi type pour les pays en voie de développement concernant les marques, les noms commerciaux et la concurrence déloyale* (1967). En avril 1970, les BIRPI sont devenus l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et depuis cette date ces deux lois-types relèvent de cette organisation.

⁹⁴ *Loi type pour les pays en voie de développement concernant les dessins et modèles industriels* [publication OMPI, n° 808 (F), Genève, 1970].

⁹⁵ Publication des Nations Unies, numéro de vente: 65.II.B.1.

⁹⁶ Publication OMPI, 274 (F), Genève, 1970.

⁹⁷ L'Office africain et malgache de la propriété industrielle accorde un brevet international valable sur le plan régional; l'avant-projet de convention relatif à un brevet européen pour le Marché commun (1970) prévoit également un brevet de ce genre.

⁹⁸ Voir, par exemple, l'article 2 de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle.

⁹⁹ Dans son article 5, la Convention de Paris prévoit, par exemple, un délai de trois ans à compter de la délivrance du brevet pour la concession d'une licence obligatoire et un délai de deux ans à compter de la concession d'une licence obligatoire pour l'annulation du brevet pour cause d'abus. L'Organisation commune africaine, malgache et mauricienne vise à une harmonisation totale des législations de ses membres en matière de brevets. La Convention sur l'unification de certains éléments du droit des brevets d'invention du Conseil de l'Europe, signée à Strasbourg en 1963, a aussi pour objet d'harmoniser davantage les législations nationales dans ce domaine. Un autre projet du même genre a été entrepris par les pays de la région andine (Bolivie, Chili, Colombie, Equateur et Pérou).

⁹² A la deuxième Réunion ministérielle du Groupe des Soixante-Dix-Sept, il a été recommandé, entre autres, que le Secrétaire général de la CNUCED fasse une étude concernant la révision de la législation internationale en matière de brevets [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4) annexe VIII.F, troisième partie, section G.II, par. 6].

et l'abaissement du coût des formalités nécessaires pour faire breveter une même invention dans plusieurs pays ¹⁰⁰.

107. La protection des inventions au niveau international implique donc la coexistence de brevets nationaux équivalents dans différents pays. Le titulaire d'un brevet est libre de décider dans quel pays celui-ci sera exploité et concédera des licences limitant l'exploitation du brevet à la fabrication du produit en vue de la vente sur le territoire d'un pays déterminé; il peut ainsi exercer un contrôle sur la production et le commerce international du produit breveté dans tous les pays où son invention jouit de la protection d'un brevet. Cette méthode de répartition internationale de la production et du commerce peut être utilisée dans certains cas par les sociétés multinationales. Les effets restrictifs du régime international des brevets atteignent en particulier les pays dans lesquels la majorité des brevets sont délivrés à des inventeurs étrangers. Tel est le cas de tous les pays en voie de développement et notamment des moins avancés d'entre eux. Par exemple, sur 9 812 brevets délivrés en Argentine en 1969, 7 504 l'ont été à des étrangers et 2 308 seulement à des nationaux. La Bolivie a accordé 173 brevets à des étrangers et 20 à des nationaux. Le Mexique a délivré 5 129 brevets à des étrangers et 412 à des nationaux et, sur les 600 brevets délivrés dans l'Organisation commune africaine, malgache et mauricienne, 596 l'ont été à des étrangers et 4 à des nationaux. On ne connaît pas le nombre de brevets délivrés en Inde en 1969, mais il ressort des statistiques relatives aux demandes de brevets déposées que la situation est similaire (1 288 demandes émanant de nationaux, 4 158 d'étrangers) ¹⁰¹. Il convient de noter que certains des brevets délivrés à des nationaux semblent l'avoir été à des filiales nationales d'entreprises étrangères de sorte qu'en réalité le nombre de brevets sous contrôle étranger pourrait être plus important encore.

108. Trois pays développés seulement ont accordé plus de brevets à des nationaux qu'à des étrangers: la République fédérale d'Allemagne (12 432 contre 10 191), le Japon (18 787 contre 8 870) et les Etats-Unis (50 395 contre 17 162). Dans le cas de la France, le nombre de brevets délivrés à des nationaux a été de 10 288, contre 21 732 à des étrangers et, au Royaume-Uni, les nombres correspondants ont été de 9 807 et 28 983.

109. Les pays développés les moins avancés semblent connaître, en ce qui concerne la répartition des brevets délivrés entre nationaux et étrangers, une situation semblable à celle des pays en voie de développement. Par exemple, 5% seulement de tous les brevets délivrés

au Canada en 1968/1969 l'ont été à des inventeurs résidant au Canada alors que 67% l'ont été à des résidents des Etats-Unis et 28% à des résidents d'autres pays étrangers ¹⁰². A ce propos, il est intéressant de noter que, selon une enquête effectuée récemment, 15% seulement des brevets délivrés au Canada ont été exploités dans le pays même contre 48% à l'étranger, et que 12% seulement des brevets pris par des étrangers résidant au Canada ont fait l'objet d'une concession de licence à des entreprises canadiennes ¹⁰³.

110. La détention, par le même titulaire, de brevets correspondants dans plusieurs pays peut avoir pour résultat de restreindre à la fois les exportations et les importations du produit breveté dans chacun de ceux-ci. En ce qui concerne les importations, la restriction pourrait influencer directement sur l'aptitude du pays à exporter, notamment si le produit est un intrant essentiel de l'industrie éventuellement exportatrice. Ces restrictions à l'importation découlent du droit applicable aux brevets dans le pays importateur. Elles relèvent donc de la compétence territoriale des autorités gouvernementales de ce pays, qui peuvent prendre des mesures pour assurer les importations, par exemple au moyen de licences obligatoires. En revanche, les restrictions à l'exportation inhérentes aux brevets découlent de législations étrangères et, par conséquent, échappent au pouvoir et au contrôle des autorités gouvernementales du pays constituant un exportateur éventuel.

111. Quand un produit ne peut être importé dans un pays en voie de développement à des conditions raisonnables en raison de la protection dont il jouit dans ce pays, du fait d'un brevet, une solution peut être la concession de licences obligatoires aux entreprises nationales intéressées. Les lois applicables aux brevets dans un certain nombre de pays en voie de développement (par exemple, en Inde, les articles 84 et 86 à 88 de la loi de 1970 sur les brevets et, aux Philippines, l'article 34 de la loi 165 de la République) et la loi type pour les pays en voie de développement concernant les inventions (art. 34 à 45), prévoient de telles licences. Cependant, aux termes du paragraphe 4 de l'article 5 A de la Convention de Paris, la concession de licences obligatoires pour défaut d'exploitation ne peut normalement intervenir, dans le cas des pays parties à la Convention, qu'après un délai de trois ans à compter de la délivrance du brevet ¹⁰⁴, ¹⁰⁵. De

¹⁰² Voir Conseil économique du Canada, *Rapport sur la propriété intellectuelle et industrielle*, 1971, p. 59.

¹⁰³ *Ibid.*, p. 68 et 69.

¹⁰⁴ Le Brésil est apparemment le seul pays où l'on prévoit un délai de deux ans (article 42 du Code de la propriété industrielle du 21 octobre 1969).

¹⁰⁵ L'article 5 A 4 ne s'applique pas aux licences obligatoires concédées pour d'autres raisons que le défaut d'exploitation (voir Actes de la Conférence de Lisbonne de 1958 et G.H.C. Bodenhansen, *Guide d'application de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle telle que révisée à Stockholm en 1967*, Genève, BIRPI, 1968, p. 72). Par exemple les articles 46 à 49 du *Patents Act 1949-1961* du Royaume-Uni (loi du Royaume-Uni sur les brevets) de 1949 renferme des dispositions détaillées concernant l'exploitation des brevets «au service de la Couronne». L'exploitation du brevet au profit de la Couronne couvre les besoins de l'Etat en matière de défense et de santé publique [*Health Services and Public Health Act* (loi sur les services sanitaires et la santé publique) de 1968, art. 59].

¹⁰⁰ Le Traité de coopération en matière de brevets (1970) prévoit une demande internationale (art. 3), une recherche internationale ayant pour objet de découvrir l'état de la technique pertinent (art. 15) et un examen préliminaire international visant à savoir si l'invention semble être nouvelle, impliquer une activité inventive (n'être pas évidente) et être susceptible d'application industrielle (art. 33). L'Organisation commune africaine, malgache et mauricienne a créé un service central en vue de l'octroi de brevets par l'Office de la propriété industrielle, à Yaoundé (Cameroun). Aux termes d'un avant-projet de convention instituant un régime européen de délivrance des brevets (1970), on créerait un office européen des brevets qui non seulement délivrerait des brevets européens pour le Marché commun mais encore ferait fonction de bureau central de recherche et d'examen pour les pays membres de l'office, y compris des pays n'appartenant pas à la Communauté.

¹⁰¹ Voir *La propriété industrielle*, déc. 1970, annexe au n° 12, p. 2.

plus, une licence obligatoire n'est en général concédée que pour l'exploitation de l'invention brevetée (voir par exemple, en Inde, l'article 84 de la loi de 1970 sur les brevets)¹⁰⁶, or, il se peut que le brevet lui-même ne fournisse pas de détails suffisants pour permettre son exploitation. Quand la licence est concédée par le titulaire du brevet, celui-ci aide généralement le licencié à mettre l'invention en pratique. Dans le cas d'une licence obligatoire, il se peut qu'il en aille différemment. La longueur et le coût de la procédure de concession d'une licence obligatoire expliquent en outre pourquoi il n'en est pas souvent fait usage.

112. C'est pourquoi un certain nombre de pays en voie de développement ont cherché à accélérer et à simplifier la concession de licences obligatoires en incluant dans le droit des brevets des dispositions stipulant que, sous certaines conditions, toute personne intéressée peut être automatiquement habilitée à bénéficier d'une licence obligatoire¹⁰⁷. Par exemple, en vertu de l'article 86 de l'*Indian Patent Act*, 1970 (loi sur les brevets de 1970), l'Office des brevets peut, sur proposition du gouvernement central, ordonner qu'il soit porté sur le brevet la mention « licences de plein droit » s'il est établi à sa satisfaction que les exigences raisonnables du public concernant l'invention brevetée n'ont pas été satisfaites ou que l'invention brevetée n'est pas mise à la disposition du public à un prix raisonnable¹⁰⁸. Tout intéressé a le droit lorsqu'un brevet porte cette mention, d'exiger du breveté qu'il lui accorde une licence. Toutefois, les licences obligatoires de plein droit ne peuvent en principe être concédées que deux ou trois ans après la délivrance du brevet, et à la condition que le brevet soit exploité dans le pays en cause; or il arrive que cette condition ne puisse être remplie pour des raisons d'ordre technique ou économique si par exemple un pays en voie de développement n'a besoin que de quantités limitées du produit sous brevet pour la fabrication d'autres produits.

¹⁰⁶ L'article 34 de la loi type de l'OMPI n'exige pas d'« exploitation » de la part du concessionnaire d'une licence obligatoire mais l'empêche, par ailleurs, d'importer le produit. L'explication donnée dans le commentaire relatif à l'article 34 est la suivante: « ... l'importation va à l'encontre du but même de la licence obligatoire qui est l'exploitation dans le pays ». En ce qui concerne les importations destinées à satisfaire aux besoins publics en matière de denrées alimentaires et de remèdes, certains pays développés et pays en voie de développement accordent des licences obligatoires en vue de l'importation de produits brevetés.

¹⁰⁷ Les licences obligatoires « de plein droit » existent dans plusieurs pays développés et pays en voie de développement notamment au Brésil: Code de la propriété industrielle de 1969, art. 48; dans la République fédérale d'Allemagne, loi sur les brevets, 1968, art. 8; en Inde, *Patents Act*, 1970, sect. 86; en Israël, *Patent Law*, 1967, sect. 104; en Suisse, loi sur les brevets de 1964, art. 32; au Royaume-Uni, *Patents Act*, 1949, sect. 41; et en Yougoslavie, loi sur les brevets de 1960, art. 32.

¹⁰⁸ L'article 90 de la même loi dispose que les exigences raisonnables du public sont réputées non satisfaites lorsque, en raison du refus de concéder une licence à des conditions raisonnables, « une activité commerciale ou industrielle existante ou le développement de cette activité, ou la création d'une nouvelle activité commerciale ou industrielle en Inde, ou le commerce ou l'industrie d'une personne ou d'une catégorie de personnes se livrant à une activité commerciale ou manufacturière en Inde subit un préjudice », ou « lorsqu'un marché d'exportation de l'article breveté fabriqué en Inde n'est pas approvisionné ou ne peut se développer ».

113. Lorsque l'objectif est de garantir la possibilité d'importer un produit donné, les dispositions de l'article 35, relatives aux licences obligatoires de la loi type pour les pays en voie de développement concernant les inventions peuvent fournir un guide utile. Cet article stipule que « le Ministre chargé de la propriété industrielle peut statuer que pour certains produits et procédés brevetés, ou pour certaines catégories de ces produits et procédés, qui sont déclarés par l'ordonnance d'une importance vitale pour la défense ou l'économie du pays ou pour la santé publique, des licences obligatoires peuvent être accordées, dans les conditions fixées à l'article 34, même avant l'expiration du délai mentionné à l'alinéa 1 de cet article et même pour l'importation dans le pays ». En particulier, le commentaire qui accompagne l'article 35 souligne expressément que « le but dudit article n'est pas essentiellement de faciliter une fabrication (du produit breveté) dans le pays ». Il faut toutefois noter que cet article de la loi type, pas plus que l'article 34 auquel il est lié, ne fait mention de la concession de licences obligatoires pour la fabrication de produits destinés à l'exportation. Par contre, le commentaire qui accompagne l'alinéa 1 d de l'article 34 semble indiquer que la fabrication en vue de l'exportation pourrait faire l'objet d'une licence obligatoire.

114. Pour la fabrication aux fins d'exportation, les dispositions relatives aux licences obligatoires des lois applicables aux brevets dans les pays en voie de développement ne visent en général qu'à assurer que les entreprises nationales ne soient pas initialement empêchées d'y fabriquer un ou plusieurs produits donnés. Toutefois, on constate que, dans plusieurs pays, les lois relatives à la concession de licences obligatoires disposent que les autorités peuvent délivrer des licences dans les cas où, en raison du refus du titulaire du brevet de concéder une licence à des conditions raisonnables, un débouché qui s'offre à l'exportation du produit breveté ne peut être approvisionné¹⁰⁹. La délivrance d'une licence obligatoire peut notamment répondre au souci de permettre la fabrication locale aux fins d'exportation; c'est par exemple, l'un des objectifs énoncés dans l'article 90 de l'*Indian Patents Act* de 1970. Néanmoins, l'octroi d'une licence obligatoire ne peut supprimer les restrictions à l'exportation inhérentes à l'existence d'un brevet équivalent dans d'autres pays. Les pays en voie de développement ne peuvent s'opposer à l'introduction de restrictions dans les accords de licence d'exploitation de brevets que lorsqu'il s'agit de restrictions concernant l'exportation vers les pays où le produit en cause n'est pas protégé par un brevet.

115. Ils disposent pour ce faire de plusieurs moyens:

- a) Prévoir des dispositions appropriées dans leur législation nationale sur la propriété industrielle;
- b) Inclure les accords intéressant des brevets dans le champ d'application de leur législation en matière de pratiques commerciales restrictives; ou
- c) Instituer des procédures d'examen préalable appropriées pour les investissements étrangers et pour les accords de collaboration technique.

¹⁰⁹ Royaume-Uni, *Patents Act*, 1949-1961, art. 37; Israël, *Patents Act*, 1967, art. 119.

Pour ce qui est de la première méthode, il ne semble pas qu'aucun pays développé ait prévu de dispositions de ce genre dans ses lois sur la propriété industrielle. Par contre, parmi les pays en voie de développement, le groupe des pays andins a adopté cette méthode, comme on le verra plus loin (paragraphe 117 ci-dessous). La deuxième solution a été retenue par un certain nombre de pays développés, par exemple le Canada, la République fédérale d'Allemagne et les Etats-Unis. Par contre, l'Australie et le Royaume-Uni ont expressément exclu les accords de brevets de leur législation en matière de pratiques commerciales restrictives. Parmi les pays en voie de développement, l'Inde a également exclu les brevets de l'application de ses lois sur les pratiques commerciales restrictives. En ce qui concerne l'examen préalable, il semble que seuls des pays en voie de développement et le Japon aient institué une telle procédure.

116. La première méthode est d'ailleurs suggérée dans la loi type BIRPI-OMPI concernant les inventions. En effet aux termes du paragraphe 1 de l'article 33, « sont nulles les clauses contenues dans les contrats de licence ou convenues en relation avec ces contrats, pour autant qu'elles imposent au preneur de licence, sur le plan industriel ou commercial, des limitations ne résultant pas des droits conférés par le brevet¹¹⁰. Dans le commentaire qui accompagne l'article 33, on précise que les restrictions abusives ne résultant pas des droits conférés par le brevet peuvent consister par exemple en « une disposition exigeant du preneur de licence qu'il utilise des machines ou parties de machines non brevetées du donneur de licence, ou qu'il les achète chez ce dernier. D'autres exemples de restrictions injustifiées seraient fournis par des dispositions du contrat de licence spécifiant que le preneur de licence n'est pas autorisé à exporter dans certains pays étrangers alors que l'exportation n'est pas déjà limitée par des brevets existant dans ces pays, ou à vendre des produits concurrents, alors que ceux-ci ne violent pas le brevet auquel se rapporte la licence. »

117. Un fait nouveau important en matière de limitation des restrictions dans le cadre du droit des brevets est l'adoption de l'article 20 de la décision n° 24 de la Commission de l'Accord de Carthagène, applicable dans chacun des Etats participants membres du groupe andin. Cet article dispose :

Article 20. — Les pays membres n'autoriseront pas la conclusion de contrats relatifs soit au transfert de techniques étrangères, soit aux brevets, qui renfermeraient :

a) Des clauses aux termes desquelles le transfert de techniques serait assorti de l'obligation, pour le pays ou l'entreprise bénéficiaire, d'acheter à une source déterminée des biens d'équipement, des produits intermédiaires, des matières premières ou d'autres tech-

niques, ou d'employer de façon permanente du personnel désigné par l'entreprise qui fournit la technique. Dans des cas exceptionnels le pays bénéficiaire pourra accepter des clauses de cette nature pour l'acquisition de biens d'équipement, de produits intermédiaires ou de matières premières à condition que leur prix corresponde aux prix pratiqués sur le marché international;

b) Des clauses aux termes desquelles l'entreprise qui vend les techniques se réserve le droit de fixer les prix de vente ou de revente des produits élaborés à partir desdites techniques;

c) Des clauses qui contiennent des restrictions se référant au volume et à la structure de la production;

d) Des clauses interdisant l'emploi de techniques concurrentes;

e) Des clauses établissant une option d'achat, totale ou partielle, en faveur du fournisseur des techniques;

f) Des clauses qui obligent l'acheteur des techniques à abandonner au fournisseur les inventions ou perfectionnements qui pourraient résulter de l'emploi desdites techniques;

g) Des clauses qui obligent à payer des redevances aux titulaires de brevets pour des brevets non exploités; et

h) Toutes autres clauses d'effet équivalent.

Sauf dans des cas exceptionnels, dûment définis par l'organisme compétent du pays bénéficiaire, il ne sera pas admis de clauses interdisant ou limitant de quelque manière que ce soit l'exportation des produits élaborés à partir des techniques importées.

Des clauses de cette nature ne seront admises en aucun cas dans le commerce sous-régional ou pour l'exportation de produits analogues vers des pays tiers.

On voit que cet article s'étend à d'autres types de restrictions que celles dont il est question dans le commentaire accompagnant le paragraphe 1 de l'article 33 de la loi type BIRPI-OMPI concernant les inventions.

118. La deuxième méthode consiste à inclure les accords intéressant des brevets dans le champ d'application des lois sur les pratiques commerciales restrictives. Comme on l'a dit, cette solution a été adoptée par plusieurs pays développés, tels que le Canada¹¹¹, la République fédérale d'Allemagne¹¹² et les Etats-Unis¹¹³. Par contre, d'autres pays développés tels que l'Australie¹¹⁴ et le Royaume-Uni¹¹⁵ ont expressément exempté de l'application de leurs lois sur les pratiques commerciales restrictives les restrictions figurant dans des accords de licence liés à des brevets. Parmi les quelques pays en voie de développement qui ont adopté une législation en matière de pratiques commerciales restrictives, l'Inde a également exempté les accords de licence liés à des brevets de sa loi sur les monopoles et les pratiques commerciales restrictives de 1969. L'article 15 de cette loi dispose : « Aucune ordonnance prise en vertu de la présente loi en ce qui concerne une pratique commerciale monopoliste ou restrictive ne pourra avoir pour effet de limiter... b) quiconque quant aux conditions qu'il souhaiterait attacher à une concession concernant toute action qui, n'était la licence, constituerait une violation d'un brevet délivré en Inde¹¹⁶. »

¹¹⁰ Le paragraphe 2 du même article dispose que « ne sont pas considérées comme de telles limitations, notamment :

« a) Des limitations concernant la mesure, l'étendue, la quantité, le territoire ou la durée de l'exploitation de l'objet du brevet;

« b) Des limitations justifiées par l'intérêt du donneur de licence à une exploitation techniquement impeccable de l'objet du brevet;

« c) L'obligation imposée au preneur de licence de s'abstenir de tous actes susceptibles d'entraver ou d'empêcher l'octroi du brevet ou de porter atteinte à la validité du brevet ».

¹¹¹ Article 30 de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, R.S.C., 1952.

¹¹² Article 20 de la loi contre les restrictions à la concurrence, 1957.

¹¹³ Article premier du *Sherman Act*, 1890.

¹¹⁴ Article 58 f du *Trade Practices Act* 1965-1967.

¹¹⁵ Article 8 (par. 4) du *Restrictive Trade Practices Act*, 1956.

¹¹⁶ En Israël, la *Restrictive Trade Practices Law* (loi sur les pratiques commerciales restrictives) prévoit dans son article 5 une exemption analogue.

119. La troisième méthode permettant de s'opposer à l'introduction de restrictions à l'exportation dans les accords de licence consiste à instituer des procédures d'enregistrement et d'examen préalable de ces accords. C'est la formule adoptée dans un certain nombre de pays en voie de développement tels que le Brésil, le Chili, la Colombie, El Salvador, le Ghana, l'Inde, l'Iran, le Mexique, le Pakistan et les Philippines; les procédures en question ont été décrites dans le rapport préliminaire¹¹⁷.

120. Pour le gouvernement d'un pays en voie de développement, le choix entre les trois options mentionnées dépendra d'un certain nombre de facteurs, y compris les ressources en spécialistes dont il dispose dans ce domaine. Un pays qui ne possède pas de législation en matière de pratiques commerciales restrictives et qui n'en ressent pas la nécessité mais qui possède en revanche un régime juridique bien établi en matière de brevets jugera peut-être préférable de doter son office des brevets d'un nouveau service chargé de s'occuper de la question des restrictions dans les accords de licence d'exploitation de brevets. Toutefois, beaucoup d'accords de licence ne portent pas sur des brevets et il faudra peut-être alors prévoir un bureau ou un service distinct pour s'occuper de tels cas. Lorsqu'un pays possède au contraire une législation en matière de pratiques commerciales restrictives et dispose donc d'experts qualifiés dans ce domaine, il estimera peut-être préférable de charger l'organe administratif compétent du contrôle des restrictions insérées dans les accords de licence.

121. Il est certain que, du point de vue de nombreux pays en voie de développement, qui souhaitent assurer que les activités d'exportation de leurs entreprises ne soient pas soumises à des limitations abusives, il serait nécessaire de soumettre les accords de licence à une procédure d'examen préalable d'une forme ou d'une autre. La question de savoir qui, de la Banque centrale de l'office des brevets ou de l'office des investissements, devra être chargé de cet examen est une question qui relève des préférences du pays intéressé. L'essentiel, pour ce dernier, est d'harmoniser les diverses dispositions législatives régissant les pratiques commerciales restrictives, les investissements et les brevets de façon à ne pas se trouver dans une situation où rien ne pourrait être fait pour s'opposer à des restrictions allant au-delà de la protection conférée par le brevet et considérées comme contraires à l'intérêt national.

122. Comme on l'a souligné plus haut, les restrictions à l'importation ou à l'exportation inhérentes au régime international actuel des brevets résultent du fait que les brevets couvrant une même invention dans différents pays sont juridiquement indépendants les uns des autres, même s'ils ont été délivrés à la même personne. Elles procèdent également de la position selon laquelle le droit exclusif du détenteur du brevet dans un pays donné se trouve violé si le produit breveté est importé dans ce pays sans son consentement, même s'il a été mis dans le commerce de façon licite à l'étranger par le titulaire du brevet lui-même ou, avec son consentement, par un licencié étranger. C'est cette interprétation du monopole

que confère le brevet qui a par exemple été retenue par la Cour suprême des Pays-Bas lorsqu'elle a jugé que: « Le caractère limité du champ d'application territorial du droit des brevets d'invention a pour conséquence que la commercialisation [d'un produit] par le titulaire d'un brevet sur un marché étranger ne porte pas atteinte aux droits conférés par un brevet [hollandais]. Ainsi, il n'y a mise dans le commerce licite au sens du paragraphe 2 de l'article 30 de la loi sur les brevets que si l'article en question est mis dans le commerce sur le territoire des Pays-Bas¹¹⁸. » Par contre, il est à noter que le Conseil économique du Canada a recommandé dans son rapport de 1971 que « le droit de brevet devrait être défini de façon que ni le détenteur d'un brevet canadien, ni le détenteur d'une licence en vertu d'un tel brevet n'ait le droit d'empêcher qui que ce soit d'importer au Canada un article breveté ou un article réalisé au moyen d'un procédé breveté d'autres pays où l'article ou procédé est protégé par un brevet¹¹⁹. Cette recommandation du Conseil économique du Canada semble faire intervenir une nouvelle définition du monopole que confère le brevet. Elle signifierait, du point de vue des concessionnaires de licence dans les pays en voie de développement, que leurs produits pourraient être légalement exportés dans tous les pays où la même invention est protégée par un brevet, à la condition que les produits en question soient vendus sur le marché intérieur du pays du licencié. Mais elle signifierait également, du point de vue de la politique commerciale des pays en voie de développement, que les titulaires de brevets et les licenciés fabriquant le produit dans d'autres pays auraient la possibilité d'exporter dans les pays en voie de développement, concurrençant ainsi les concessionnaires de licences dans ces pays. La question est par conséquent très complexe et demande à être étudiée attentivement à la lumière de l'interprétation actuelle des droits que confèrent les brevets.

B. — Accords portant sur des brevets et des procédés et formules de fabrication non brevetés

123. Comme il a déjà été indiqué, il n'existe actuellement aucune règle généralement admise quant à l'étendue de la protection juridique dont jouissent les procédés et formules de fabrication non couverts par un brevet. De plus, contrairement à ce qui se passe pour les brevets et les marques, le transfert de procédés et formules de fabrication non brevetés n'entraîne par lui-même aucune restriction à l'exportation. Cependant, les accords de licence qui comportent la communication de procédés de fabrication prévoient souvent de telles restrictions. A cet égard, le rapport préliminaire indique que, dans certains accords de licence portant à la fois sur des brevets et procédés de fabrication non brevetés, on a relevé des dispositions restreignant l'utilisation des brevets et des procédés de fabrication connexes après l'expiration du

¹¹⁷ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 137 à 150.

¹¹⁸ 1943 *Nederlandse Jurisprudentie*, n° 519. La Cour suprême de la République fédérale d'Allemagne a adopté un point de vue analogue dans un arrêt rendu le 29 février 1968, 49 BGHZ 331, 1968, GRUR Int. 129.

¹¹⁹ Conseil économique du Canada, *Rapport sur la propriété intellectuelle et industrielle*, p. 96.

contrat¹²⁰. D'une manière générale, et en tout cas dans les pays développés, les contrats ont normalement une durée qui couvre au moins le reste de la période de validité des brevets. Par conséquent, les restrictions contractuelles qui peuvent être apportées à l'utilisation des brevets et procédés de fabrication connexes concernent essentiellement leur utilisation après l'expiration du brevet. De telles restrictions paraissent injustifiées. Aussi, dans certains pays développés, ces restrictions contractuelles sont-elles considérées comme nulles une fois que les brevets sont venus à expiration. Au Royaume-Uni, l'article 58 du Patents Act (loi sur les brevets) dispose que lorsque tous les brevets d'origine ont cessé d'être en vigueur, le licencié peut dénoncer la licence, nonobstant toute disposition contraire du contrat de licence¹²¹. En conséquence, les pays en voie de développement pourraient envisager d'inclure dans leur législation sur les brevets une disposition prévoyant qu'une fois que le brevet a cessé d'être en vigueur, le licencié doit être libre d'utiliser non seulement ce qui fait l'objet du brevet, mais aussi toute information technique non brevetée touchant à ce brevet qu'il a acquise au titre ou en vertu de la licence relative au brevet. La restriction légale frappant la divulgation illicite de telles informations continuerait naturellement à s'appliquer. Il est évident qu'il faut faire tous les efforts possibles pour faciliter le transfert de brevets et de procédés techniques non brevetés aux pays en voie de développement. Les organismes internationaux compétents comme la CNUCED, l'ONUDI et l'OMPI devraient envisager sérieusement d'élaborer des mesures spéciales à cet effet. Plusieurs propositions émanant d'États membres ont récemment été faites en ce sens¹²².

C. — Marques de fabrique

124. Comme il a été dit au début du présent chapitre, lorsqu'il s'agit d'une marque, le droit exclusif du propriétaire ne porte pas sur des produits ou des services particuliers en tant que tels, mais seulement sur l'usage de la marque en association avec lesdits produits ou services. Les autres entreprises restent libres de fabriquer et/ou de vendre un produit ou service de même type sans marque ou sous une marque différente. Il semblerait donc que les restrictions au commerce international inhérentes

au réseau international de marques résultant de l'existence de marques correspondantes mais juridiquement indépendantes utilisées par la même entreprise ou ses licenciés dans différents pays n'aient généralement pas les mêmes incidences économiques que dans le cas des brevets. Les intérêts des pays en voie de développement en matière d'exportation peuvent néanmoins subir un préjudice du fait de ces restrictions dans les cas suivants. Premièrement, lorsqu'un licencié autorisé à utiliser une marque de fabrique dans un pays en voie de développement veut exporter vers d'autres pays un produit portant cette marque, il se peut qu'il ne soit pas légalement en mesure de le faire parce que le propriétaire de la marque ou des licenciés de ces pays ont, en vertu de leur législation nationale, le droit d'invoquer la protection conférée par la marque pour empêcher les importations de tels produits. En pareil cas, on pourrait également se servir des marques pour empêcher les filiales de sociétés multinationales d'exporter. Deuxièmement, dans le cas d'un produit portant une certaine marque qui représente un important intrant pour les industries d'exportation d'un pays en voie de développement, il peut arriver que le fabricant étranger ait déposé la marque dans ce pays en voie de développement, et que lui-même ou un licencié de ce pays invoque les droits que lui confère la marque pour empêcher le produit en question d'être importé à des conditions raisonnables.

125. Contrairement à ce qui semble être à l'heure actuelle l'interprétation la plus généralement admise du droit des brevets, l'interprétation du droit des marques de fabrique ne tend généralement pas à donner au propriétaire de la marque le droit d'empêcher les importations non autorisées de produits portant cette marque que lui-même, une entreprise associée ou un licencié a mis dans le commerce à l'étranger¹²³.

126. Il semble que ce soit là une règle bien établie dans de nombreux pays lorsqu'il s'agit des produits fabriqués par le propriétaire de la marque (produits « authentiques »)¹²⁴. Cela signifie par exemple que les fabricants étrangers de produits vendus sous marque ne peuvent empêcher les importations d'un produit « authentique » en invoquant les droits que leur confère le dépôt de la marque dans le pays d'importation. De même, le licencié à qui le propriétaire étranger d'une marque a confié la distribution de son produit dans un pays ne peut, même s'il a été désigné par ce dernier comme importateur et distributeur exclusif dans le pays d'importation, invoquer le droit des marques de fabrique pour empêcher des importations « parallèles » par d'autres importateurs. La même règle semble s'appliquer lorsque la marque nationale est déposée par une filiale du fabricant

¹²⁰ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 106 et 107.

¹²¹ Dans la République fédérale d'Allemagne, l'article 20 de la loi contre les restrictions à la concurrence (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) du 27 juillet 1957 dispose que certaines restrictions ne sont considérées comme raisonnables que dans la mesure où elles ne s'appliquent pas, dans le temps, au-delà de la durée de la protection juridique conférée par le brevet.

¹²² Voir en particulier la proposition de la Suède relative à une convention sur les licences d'exploitation de brevets et la proposition du Brésil prévoyant une série de négociations multilatérales sur la technologie, documents de l'OMPI LC/I/1, P/EC/VII/16 et P/EC/VII/21, par. 39 à 50. Voir également *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe VIII. F, troisième partie, section G.II, par. 8.

¹²³ Voir en général F. K. Beier, « Territoriality of Trademark Law and International Trade », *International Review of Industrial Property and Copyright Law (IIC)*, Weinheim (République fédérale d'Allemagne), Verlag Chemie GmbH, 1970, vol. I, n° 1, p. 48 à 72.

¹²⁴ Outre les affaires citées dans l'article de F. K. Beier (voir la note qui précède), la jurisprudence récente ci-après corrobore cette opinion: Cour suprême d'Autriche, 30 novembre 1970, 1971 GRUR Int. 90 (films Agfa); Tribunal de district d'Osaka (Japon), 27 février 1970, 1971 GRUR Int. 276 (stylos Parker).

étranger propriétaire de la marque, chargée de la distribution, ou par un distributeur du pays ¹²⁵.

127. C'est seulement lorsque les produits sous marque ne proviennent pas de la même source qu'il semble n'y avoir aucune règle bien établie quant au point de savoir si les importations non autorisées du même produit sous marque sont illicites au regard de la protection conférée par la marque nationale. Cela peut être le cas, par exemple, lorsque le propriétaire de la marque nationale ou un licencié fabrique et vend le produit portant la marque sur le marché national et que le produit importé est fabriqué à l'étranger par le propriétaire de la marque ou par un autre licencié. Un autre exemple est le cas où deux produits importés sous la même marque proviendraient de deux fabricants différents ¹²⁶. Comme la marque de fabrique a normalement pour fonction de permettre d'identifier le fabricant du produit, il peut être souhaitable d'autoriser les importations même non autorisées par le propriétaire de la marque, surtout dans le cas où le produit importé est fabriqué par différentes sections de la même société multinationale, qu'il s'agisse d'une filiale, d'une entreprise associée ou de la société mère. Les intérêts légitimes du titulaire national de la marque de fabrique pourraient être dans ce cas sauvegardés par la

¹²⁵ Outre les affaires citées dans l'article de F. K. Beier, voir Cour de cassation de France, 17 avril 1969, 1971 GRUR Int. 276 (Körting), Cour suprême de Finlande, 23 janvier 1968, 1969 Nordisk Immateriellt Rättsskydd 96 (FELICA). L'article 20 de la loi type BIRPI-OMPI pour les pays en voie de développement concernant les marques, les noms commerciaux et la concurrence déloyale n'est donc pas conforme à l'interprétation actuelle du droit des marques de fabrique dans le monde lorsqu'il dispose que la vente doit avoir eu lieu dans le pays pour épuiser le droit exclusif du titulaire sur les produits vendus. Dans le commentaire relatif à l'article 20, il est dit: « Dans des cas exceptionnels, qui ne se produiraient vraisemblablement pas fréquemment dans les pays en voie de développement, à savoir lorsque le même titulaire d'une marque dans différents pays vend dans ces pays des produits absolument identiques sous une marque exactement semblable, les tribunaux détermineront si le titulaire abuse de son droit exclusif à la marque en s'opposant à l'usage de cette marque par des tiers dans l'un ou dans plusieurs de ces pays en relation avec les produits qu'il a vendus sous sa marque dans un autre de ces pays. » On peut se demander si ces cas sont véritablement exceptionnels lorsqu'il s'agit des pays en voie de développement. De toute façon, le droit des marques de fabrique ne devrait pas être plus restrictif dans les pays en voie de développement que dans les autres pays, d'autant que ce sont sans doute les sociétés multinationales des pays développés qui bénéficieraient surtout de telles restrictions.

¹²⁶ On peut citer comme exemple d'une telle situation l'affaire Cinzano qui est actuellement en instance dans la République fédérale d'Allemagne. Dans cette affaire, la demanderesse — la filiale allemande de la société italienne Cinzano — invoque la législation sur les marques de fabrique pour empêcher un magasin d'alimentation à succursales multiples de la République fédérale d'Allemagne d'importer du vermouth fabriqué en France et en Espagne par d'autres filiales de la société italienne Cinzano et vendu dans ces deux pays sous la marque Cinzano. Le Tribunal de district de Hambourg, dans un jugement rendu le 10 mars 1971 (1971 GRUR Int. 272), a statué qu'il n'y avait pas atteinte aux droits conférés par le dépôt de la marque Cinzano dans la République fédérale d'Allemagne, bien qu'ayant constaté que le vermouth n'était pas physiquement identique au vermouth vendu par la demanderesse (qui est fabriqué par Cinzano-Italie et importé par la demanderesse). Le Tribunal a cependant estimé qu'il y aurait violation du droit sur la concurrence déloyale si le vermouth importé de France et d'Espagne était mis en vente sans qu'il soit clairement indiqué aux acheteurs que ce produit n'est pas identique au vermouth vendu par la société demanderesse. L'affaire est actuellement jugée en appel.

législation sur la protection contre la concurrence déloyale et les pratiques commerciales frauduleuses ou par le droit des contrats ¹²⁷.

128. Une telle interprétation des droits exclusifs conférés par une marque limiterait considérablement la portée des restrictions au commerce international pouvant résulter de la protection même offerte par la marque. Plus largement une telle règle serait acceptée, plus les concédants de licences pour l'utilisation de marques de fabrique auraient recours à des restrictions contractuelles à l'exportation et à l'importation dans leurs accords de licence portant sur ces marques. Ainsi, les restrictions contractuelles pourraient être amenées à prendre plus d'importance qu'à l'heure actuelle où les concédants des licences peuvent encore compter dans une grande mesure sur les restrictions inhérentes au système même des marques pour limiter les activités d'exportation des licenciés.

129. Tout comme dans le cas des accords de licence concernant l'exploitation de brevets, on peut avoir recours à trois méthodes pour réglementer les restrictions dans les accords portant sur l'utilisation de marques de fabrique. Pour ce qui est de la première méthode, à savoir l'inclusion de dispositions appropriées dans la législation relative à la propriété industrielle, il semblerait que les lois des pays en voie de développement concernant les marques de fabrique ne contiennent généralement pas de dispositions relatives aux restrictions figurant dans les accords de licence. Le paragraphe 1 de l'article 24 de la loi type BIRPI-OMPI concernant les marques, les noms commerciaux et la concurrence déloyale dispose que « sont nulles les clauses contenues dans les contrats de licence ou convenues en relation avec ces contrats pour autant qu'elles imposent au preneur de licence, sur le plan industriel ou commercial, des limitations ne résultant pas des droits conférés par l'enregistrement de la marque ou non nécessaires pour le maintien de ces droits ». En ce qui concerne les restrictions à l'exportation et à l'importation, cette règle semblerait cependant inopérante en vertu du paragraphe 2 a du même article, qui stipule que les « limitations concernant ... le territoire ... pour [lequel] la marque peut être utilisée » ne sont pas considérées comme des limitations tombant sous le

¹²⁷ C'est la position prise, par exemple, par F. K. Beier dans l'article cité ci-dessus (voir note 123), p. 67 à 72. Le Conseil économique du Canada, dans son *Rapport sur la propriété intellectuelle et industrielle*, a fait la recommandation suivante: « Le propriétaire d'une marque de fabrique canadienne ne devrait pas pouvoir alléguer que l'importation de produits fabriqués par une compagnie connexe — c'est-à-dire « membre d'un [même] groupe de deux ou plusieurs compagnies dont l'une, directement ou indirectement, a la propriété ou le contrôle d'une majorité des actions émises, à droit de vote, des autres compagnies » [loi sur les marques de commerce, article 2 a] — constitue une violation des droits conférés par cette marque. De même, lorsque le propriétaire d'une marque canadienne est directement ou indirectement lié à une compagnie non connexe par un accord de licence, le propriétaire canadien de la marque ne devrait pas être autorisé à restreindre l'importation des produits fabriqués par l'autre compagnie. » La mise en œuvre de ces propositions aurait pour effet d'autoriser l'entrée au Canada de produits fabriqués à l'étranger par une société mère, une filiale ou une entreprise connexe étrangère et portant une marque similaire, sinon identique, à celle utilisée pour les produits du même type et de la même qualité fabriquée par le propriétaire canadien.

coup du paragraphe 1 de l'article 24¹²⁸. L'article 24 de la loi type ne serait donc pas applicable au cas où, dans un pays en voie de développement, la filiale d'une société multinationale se verrait interdire, en vertu d'un accord de licence concernant l'utilisation d'une marque de fabrique, l'exportation vers d'autres pays dans lesquels la société ou ses licenciés bénéficient d'une protection de la marque¹²⁹.

130. D'un autre côté, l'article 28 de la loi type dispose que « par voie d'ordonnance, le Ministre responsable ou toute autre autorité compétente peut statuer que, sous peine de nullité, les contrats de licence ou certaines catégories d'entre eux, et les modifications ou renouvellements de tels contrats, qui comportent le paiement de redevances à l'étranger, doivent être approuvés par ... en tenant compte des besoins du pays et de son développement économique ». Dans le commentaire, il est dit que « l'autorité intéressée pourra protéger l'intérêt national contre une influence étrangère excessive et protéger la balance des paiements du pays ». Il semble que l'article 28 soit libellé en termes suffisamment généraux pour permettre d'exercer un contrôle sur toutes restrictions excessives frappant les exportations ou importations du produit couvert par la marque. Ce contrôle ne serait cependant possible que dans les cas comportant des paiements à l'étranger.

131. L'article 25 de la décision n° 24 de la Commission de l'Accord de Carthagène offre un exemple d'harmonisation au niveau sous-régional de la réglementation de ces restrictions par des pays en voie de développement. Cet article dispose :

Les contrats relatifs à l'octroi de licences pour l'exploitation de marques d'origine étrangère sur le territoire des pays membres ne pourront contenir de clauses restrictives telles que :

a) L'interdiction totale ou partielle d'exporter ou de vendre dans des pays déterminés les produits fabriqués sous la marque intéressée ou des produits analogues ;

b) L'obligation d'utiliser des matières premières, des produits intermédiaires et des biens d'équipement fournis par le propriétaire de la marque ou ses établissements. Dans des cas exceptionnels, le

¹²⁸ L'article 24 fait partie du chapitre VI de la loi type qui contient des dispositions détaillées sur les contrats de licence. Ces dispositions sont en grande partie identiques aux dispositions relatives aux contrats de licence d'exploitation de brevets qui figurent dans la loi type concernant les inventions. On peut se demander si c'est là une bonne chose, étant donné les différences considérables qui existent entre les brevets et les marques de fabrique.

¹²⁹ L'article 24 de la loi type peut donc faire l'objet des mêmes réserves que celles qui ont été exprimées à propos de l'article 20 de cette loi.

pays bénéficiaire pourra accepter des clauses de cette nature à condition que le prix desdits produits, biens et matières corresponde aux prix pratiqués sur le marché international ;

c) La fixation du prix de vente ou de revente des produits fabriqués sous la marque ;

d) L'obligation de payer des redevances au propriétaire de la marque pour des marques non utilisées ;

e) L'obligation d'employer de façon permanente du personnel fourni ou désigné par le propriétaire de la marque ; et

f) Toutes autres clauses d'effet équivalent.

132. En ce qui concerne l'application de la législation générale sur les pratiques commerciales restrictives, il semblerait que, dans les rares cas où des pays en voie de développement ont promulgué une telle législation, aucune exemption générale ne soit prévue pour les restrictions figurant dans les accords de licence portant sur des marques, comme c'est le cas pour les restrictions prévues dans les accords de licence portant sur des brevets. Cependant, la législation peut ne pas s'appliquer aux restrictions à l'exportation en général¹³⁰.

133. Dans les pays en voie de développement qui appliquent des procédures d'enregistrement et d'examen préalable comportant notamment l'examen des accords prévoyant des restrictions à l'exportation, il serait peut-être possible d'éliminer les restrictions concernant l'utilisation des marques de fabrique.

134. Comme dans le cas des restrictions à l'exportation qui vont au-delà de la protection conférée par un brevet, on tiendra compte des considérations mentionnées aux paragraphes 120 et 121 ci-dessus pour déterminer quel est le mécanisme le plus approprié pour contrôler les restrictions relatives à l'utilisation des marques. De même en ce qui concerne le contrôle de ces restrictions, il semble important que les pays en voie de développement évitent de laisser se créer une situation telle que rien ne puisse être fait pour s'opposer aux restrictions excessives concernant l'utilisation de marques dans le commerce d'exportation.

¹³⁰ Par exemple, l'article 15 de la loi indienne de 1969 sur les monopoles et les pratiques commerciales restrictives stipule ce qui suit : « Aucune ordonnance prise en vertu de la présente loi en ce qui concerne une pratique commerciale monopoliste ou restrictive ne pourra avoir pour effet de limiter ... c) le droit de toute personne d'exporter des produits d'Inde dans la mesure où la pratique monopoliste ou restrictive a trait exclusivement à la production, à la fourniture, à la distribution ou au contrôle desdits produits d'exportation. » On ne dispose actuellement d'aucune information permettant de savoir si cette disposition est interprétée comme exemptant des contrôles prévus dans cette loi les restrictions à l'exportation auxquelles sont soumises des entreprises nationales aux termes d'accords de licence relatifs à des marques de fabrique.

CHAPITRE IV

Garantie de protection accordée aux intérêts exportateurs des pays en voie de développement¹³¹

135. La possibilité de protéger des pratiques restrictives

¹³¹ La situation de droit dans les pays développés à économie de marché a été longuement exposée dans le rapport préliminaire *Pratiques commerciales restrictives*. Aussi, le présent chapitre n'en rappellera-t-il que sommairement les principaux éléments à propos de la garantie de protection qui peut en découler. Ce dernier aspect, en effet, n'a pas été traité explicitement dans ledit rapport.

une entreprise située dans un pays en voie de développement par application de la loi nationale d'un pays développé à économie de marché est restreinte. La raison en est que chaque législation n'est applicable que dans certaines limites bien précises, qui supposent : a) que la pratique restrictive ait son origine ou produise des effets dans le pays en question, ou qu'elle ait pour conséquence

de restreindre le commerce extérieur de ce pays; et b) que la loi soit applicable à la pratique en question.

136. Les lois d'un pays ne s'appliquent qu'aux restrictions préjudiciables au commerce intérieur ou extérieur de ce pays particulier. On ne trouve pas de pays développé à économie de marché où de telles lois aient pour objet d'empêcher les entreprises de restreindre le commerce intérieur d'autres pays ou le commerce international entre d'autres pays. L'application de la législation nationale d'un pays développé à économie de marché à des cas où le commerce d'un pays en voie de développement est ou risque d'être lésé n'est possible que s'il y a également préjudice pour le commerce du pays développé à économie de marché considéré.

137. Même lorsqu'une pratique est préjudiciable à la fois au commerce d'un pays en voie de développement et à celui d'un pays développé à économie de marché, il peut être impossible ou n'être qu'en partie possible d'assurer la protection des intérêts du premier en ayant recours aux moyens offerts par la législation du second, parce que l'étendue des activités commerciales visées par la loi et la nature des restrictions auxquelles elle s'applique varient d'un pays à l'autre. Il n'est pas rare que les lois nationales prévoient des dérogations pour la transformation et le commerce des produits agricoles, les institutions financières, les entreprises de transport, les entreprises d'Etat et les industries réglementées. Il arrive aussi qu'elles prévoient une exemption totale ou partielle pour certains types de pratiques restrictives. Elles diffèrent de l'une à l'autre quant à la mesure dans laquelle elles sont applicables à diverses catégories de restrictions telles que pratiques discriminatoires en matière de prix ou de conditions de vente ou d'achat, refus de vendre, accords d'exclusivité, clauses d'achats liés et prix de revente imposés. Ce qui peut être contraire à la loi dans tel pays développé sera extérieur à son champ d'application dans un autre ou couvert par une exemption spéciale dans un troisième.

138. Lorsqu'une pratique commerciale restrictive donnée affecte à la fois le commerce d'un pays en voie de développement et celui d'un pays développé à économie de marché, on peut concevoir que dans certaines conditions, le demandeur d'un pays en voie de développement puisse invoquer les lois d'un pays développé à économie de marché¹³².

A. — Cartels d'importation

139. On trouve peu d'exemples, dans les pays développés à économie de marché, d'actions en justice mettant en cause les activités de cartels d'importation.

140. En général, la législation des pays développés à économie de marché assujettit les cartels d'importation aux mêmes règles que les ententes de caractère purement national. La raison en est qu'en excluant des produits

étrangers concurrents, ces cartels réduisent la concurrence sur le marché intérieur. Aussi les cartels d'importation sont-ils interdits en tant que tels aux Etats-Unis; ils le sont aussi en principe au Canada, en France, au Japon, en Norvège et en République fédérale d'Allemagne. Toutefois, au Japon et en République fédérale d'Allemagne, il existe des dispositions spéciales prévoyant certaines dérogations en faveur d'ententes à l'importation. En République fédérale d'Allemagne, les ententes de cette catégorie peuvent être autorisées dans les cas où la concurrence entre fournisseurs étrangers est inexistant ou insignifiante. Au Japon, les ententes à l'importation peuvent être autorisées dans le cas, notamment, où il existe en ce qui concerne le produit importé en cause une limitation notable de la concurrence au lieu d'exportation ou une concurrence excessive entre les importateurs et où, par suite de cette situation, les conditions de prix et autres conditions commerciales sont extrêmement désavantageuses par rapport aux conditions d'importation dans les autres pays ou aux conditions du commerce intérieur dans le pays exportateur. Dans d'autres pays où la législation prévoit une clause générale de dérogation, il serait possible d'accorder des dérogations de cet ordre aux cartels d'importation. Mais on ne dispose pas d'éléments d'information suffisants pour pouvoir déterminer si on utilise ces clauses générales de dérogation pour autoriser la création de cartels d'importation de type défensif, comme c'est le cas dans les pays prévoyant des dérogations spéciales.

141. Dans les deux pays où les ententes doivent être enregistrées avant d'acquiescer un caractère légal (Autriche, Royaume-Uni) et dans les pays qui se contentent de les soumettre à un contrôle pour éviter les abus (Australie, Belgique, Danemark, Finlande, Luxembourg, Pays-Bas, Suède et Suisse), il n'est prévu aucune disposition spéciale concernant le fonctionnement des cartels d'importation¹³³.

142. Il est extrêmement improbable que les cartels puissent exclure ou restreindre la possibilité d'importer sans qu'il s'ensuive des restrictions d'une sorte ou d'une autre sur le marché intérieur. En conséquence, à moins que le cartel ne soit considéré comme justifié par sa fonction de défense du marché intérieur face aux conditions monopolistiques qui règnent sur un marché étranger, ou par la nécessité de protéger les producteurs nationaux, il est possible que la législation sur les pratiques restrictives d'un pays développé assure aux fournisseurs étrangers une certaine protection contre les cartels d'importation, même si elle ne prend pas en considération les effets du cartel sur ces fournisseurs.

B. — Cartels de rabais

143. Les cartels de rabais groupant des fournisseurs de pays développés à économie de marché sont en principe soumis à la réglementation généralement applicable aux ententes sauf s'ils concernent uniquement les exportations. Par conséquent, la pratique des cartels de rabais est interdite en tant que telle aux Etats-Unis, comme procédé illégal de protection des prix. Au Canada, en

¹³² Pour un examen des possibilités d'une telle action, voir G. de Q. Walker, « The Australian Plaintiff and the Sherman Act », *The Anti-trust Bulletin*, vol. XIV, hiver 1969, p. 901 à 932.

¹³³ Voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 24 et 25.

France, au Japon, en Norvège et en République fédérale d'Allemagne, ces cartels sont interdits en principe, mais ils peuvent bénéficier d'une dérogation générale ou spéciale. A cet égard, la République fédérale d'Allemagne a prévu une dérogation spéciale pour les cartels de rabais, qui peuvent être autorisés dans certains cas si le rabais convenu constitue une véritable rémunération pour services rendus et si l'entente ne porte pas un préjudice grave aux fournisseurs tiers et n'établit pas de discrimination à l'encontre de certains clients. Pour satisfaire à ces conditions, les cartels de rabais appliquant un système de remises globales doivent, entre autres choses, tenir compte des achats effectués auprès d'entreprises extérieures au cartel pour calculer la base du rabais¹³⁴. La France considère en principe les systèmes de remises globales comme illicites et le Canada semble interdire les cartels de rabais en tant que tels, y voyant un procédé de fixation des prix.

144. Lorsque les remises de fidélité ou les rabais globaux ne sont pas applicables aux achats effectués hors du cartel, les effets de l'entente peuvent être ressentis tant par les fournisseurs indépendants nationaux que par les fournisseurs étrangers. Il est rare que des cartels de rabais soient formés uniquement pour s'opposer aux importations. Les gouvernements qui réglementent les cartels se préoccupent avant tout des répercussions que ceux-ci peuvent avoir sur les acheteurs et vendeurs nationaux. Quant à savoir si une action en justice peut offrir une garantie de protection aux exportateurs des pays en voie de développement, cela dépend de la mesure dans laquelle les produits importés seront pris en considération.

C. — Accords sur les normes

145. Dans les pays développés à économie de marché, les lois visant spécifiquement la normalisation sont conçues, en général, pour assurer que les normes soient établies avec la compétence technique voulue et que les intérêts des groupes affectés par les normes soient pris en considération. En principe, les accords privés par lesquels les parties s'entendent pour appliquer des normes uniformes ou pour refuser d'acheter des produits ne répondant pas à ces normes sont considérés comme des pratiques d'entente. Mais, alors que ces accords devraient théoriquement être assujettis aux contrôles applicables aux cartels dans les pays développés à économie de marché intéressés, ils bénéficient d'une exemption. Aux Etats-Unis, la loi ne prévoit en leur faveur aucune exception explicite à la prohibition générale frappant les ententes aux termes de l'article premier de la loi Sherman, mais il semble que les accords qui fixent des normes objectives et non discriminatoires ne soient pas considérés comme restrictifs et soient par conséquent licites. Parmi les pays où les ententes sont en principe interdites — Canada, France, Japon, Norvège et République fédérale d'Allemagne — certains prévoient la possibilité de dérogations spéciales pour les accords de normes, à savoir le Japon et la République fédérale d'Allemagne.

Dans les autres pays, ces accords semblent généralement relever des dérogations générales. Un certain nombre de pays dans lesquels la loi exige la notification et l'enregistrement des cartels ont dispensé les accords de normes de cette formalité. C'est le cas de l'Australie et du Royaume-Uni. D'ailleurs, il paraît très improbable qu'une action vienne à être engagée au titre des lois sur la répression des abus à l'encontre d'accords de normes objectifs et non discriminatoires¹³⁵.

146. Comme dans le cas des autres catégories d'accords restrictifs, dans les pays où les accords de normalisation tombent sous le coup des lois sur les pratiques restrictives l'application de ces lois est limitée aux cas où c'est le commerce du pays considéré qui se trouve entravé. Mais le fait d'exclure abusivement certains produits du marché intérieur ou de les soumettre à des conditions de vente discriminatoires peut dans certains cas être considéré comme une entrave au commerce national, que les produits exclus soient ou non d'origine étrangère. L'application de lois nationales pourrait en pareil cas offrir une garantie de protection aux exportations des pays en voie de développement.

D. — Accords de licence

147. Lorsqu'on trouve des clauses de restriction des exportations dans les contrats conclus entre des entreprises de pays développés à économie de marché et des entreprises de pays en voie de développement, qui n'ont de liens ni de propriété ni de gestion, la raison en est presque toujours que l'aide technologique des premières n'est offerte qu'à des conditions restrictives.

148. Dans ce cas, une garantie de protection est généralement fournie par la législation du pays développé à économie de marché sur les pratiques restrictives si elle est applicable. Mais cette législation n'offre une telle protection que si elle vise les restrictions au commerce intérieur ou extérieur du pays en question qui découlent du contrat imposant des restrictions à l'étranger.

149. Les lois antitrust des Etats-Unis peuvent fournir une certaine garantie de protection. En revanche, les possibilités de même ordre offertes par les lois d'autres pays sont à la fois plus limitées et plus incertaines. En ce qui concerne la réglementation des accords conclus avec des licenciés, la législation de la République fédérale d'Allemagne semble offrir quelques possibilités puisqu'elle couvre explicitement les actes accomplis à l'étranger qui produisent des effets sur le territoire de la République fédérale d'Allemagne. La législation japonaise semble également offrir quelques possibilités puisqu'elle interdit expressément les contrats internationaux comportant une restriction excessive des échanges. Enfin, la législation norvégienne, si elle exclut de son champ d'application les activités exercées dans d'autres pays, prévoit que ces activités doivent être soumises au contrôle des autorités norvégiennes qui s'assurera qu'elles ne sont pas préjudiciables aux intérêts norvégiens. Ainsi, la

¹³⁴ *Ibid.*, par. 48.

¹³⁵ *Ibid.*, par. 61.

législation des pays développés à économie de marché n'assure, au mieux, qu'une garantie de protection limitée contre les restrictions aux exportations des pays en voie de développement ¹³⁶.

150. Périodiquement, des clauses restrictives insérées dans des accords comportant le transfert de droits liés à un brevet ou de procédés de fabrication non brevetés, conclus entre des entreprises des Etats-Unis et des entreprises étrangères, sont interdites à la suite d'actions en justice intentées en vertu de la loi Sherman au motif que ces accords limitent les importations et les exportations des Etats-Unis et excèdent le simple exercice des droits conférés par le brevet aux Etats-Unis. La loi précitée a été quelquefois appliquée contre des contrats conclus entre des entreprises des Etats-Unis et des entreprises d'autres pays, indépendamment de la nationalité des parties ou du lieu de conclusion du contrat, lorsque ces contrats restreignaient les exportations de pays étrangers à destination des Etats-Unis, ou les exportations des Etats-Unis à destination de marchés étrangers ¹³⁷.

151. Dans un récent discours, M. Richard W. McClaren Assistant Attorney General des Etats-Unis (Division antitrust) a déclaré que, dans le cadre de leur politique d'interdiction des ententes, les Etats-Unis doivent s'efforcer de traduire dans les faits leur attachement à la liberté des échanges en mettant au jour et en faisant sanctionner par la justice les pratiques et les relations commerciales internationales qui limitent la concurrence, d'une manière préjudiciable aux Etats-Unis. Les Etats-Unis mettraient donc toute leur vigilance à s'opposer aux obstacles à l'entrée de produits qu'érigent les sociétés privées sous la forme de licences anormalement restrictives concernant l'exploitation de brevets de procédés de fabrication ou de techniques. Il a terminé son discours en faisant observer que les Etats-Unis se rendaient bien compte que certaines sociétés étrangères importantes étaient entièrement évincées du marché intérieur des Etats-Unis et qu'il ne croyait pas que l'on pût justifier cette atteinte à la libre concurrence en invoquant le prétexte d'une licence d'exploitation de procédés de fabrication ¹³⁸.

¹³⁶ Voir C. D. Edwards, *Trade Regulations Overseas: The National Laws*, Dobbs Ferry, New York, Oceana Press, 1966, chapitres sur les Etats-Unis, la République fédérale d'Allemagne, le Japon et la Norvège.

¹³⁷ Dans l'affaire *Etats-Unis c. Imperial Chemical Industries Ltd.*, 100 F. Supp. 504 (S.D.N.Y. 1951), il a été ordonné aux entreprises Dupont et Imperial Chemical Industries (ICI) de résilier l'accord global par lequel chacune de ces sociétés transmettait à l'autre des brevets et des informations annexes non brevetées, ce qui avait pour effet d'exclure les exportations de l'ICI à destination des Etats-Unis. De même, dans une affaire plus récente, *Zenith Radio Co. c. Hazeltine Research Inc.* 395 US 100 (1969), la Cour suprême a confirmé le jugement d'un tribunal inférieur déclarant illégale la participation d'une société des Etats-Unis à un pool étranger de brevets qui avait pour objet et pour effet d'empêcher les exportations de postes de radio et de télévision des Etats-Unis à destination du Canada. Pour plus de détails en ce qui concerne l'examen par le Gouvernement des Etats-Unis de certains accords de licence conclus entre les sociétés des Etats-Unis et des sociétés de pays étrangers, voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 130 à 133.

¹³⁸ R. W. McClaren, « Anti-trust policy today », discours prononcé devant le National Industrial Conference Board, à New York, le 5 mars 1970.

E. — Cartels d'exportation

152. Lorsque les exportations des pays en voie de développement sont limitées par les activités de cartels d'exportation qui fonctionnent à partir de pays développés à économie de marché, il n'y a guère de chances d'obtenir une garantie de protection par le jeu de la législation de ces derniers pays. En effet, les cartels d'exportation bénéficient généralement d'une dérogation. Ainsi ils bénéficient d'une dérogation spéciale aux Etats-Unis, au Japon et en République fédérale d'Allemagne et, dans d'autres pays, ils sont exemptés par définition ou par une disposition expresse les excluant du champ d'application des lois sur les ententes. Seules les lois de deux pays développés à économie de marché — le Japon et les Etats-Unis — pourraient offrir quelque garantie de protection aux intérêts d'exportation des pays en voie de développement ¹³⁹. Au Japon, la loi sur le commerce d'exportation et d'importation stipule que les intérêts d'importation devront être pris en considération, et cette disposition peut être interprétée comme visant aussi les intérêts des concurrents étrangers. Aux termes de l'article 5 *bis*, alinéa ii, de cette loi, le ministre du commerce international et de l'industrie ordonne la modification ou l'interdiction des accords, à moins « que les intérêts des importateurs ou des entreprises intéressées au point de destination ne soient pas lésés et qu'il n'y ait aucun risque de porter gravement atteinte à la confiance internationale dans les exportateurs japonais ». Cette disposition semblerait exiger que, dans les accords d'exportation, les intérêts des acheteurs soient protégés et peut-être aussi les intérêts des exportateurs d'autres pays. Dans cette mesure, elle semble offrir une base légale pour former un recours devant les autorités japonaises contre les pratiques restrictives de cartels d'exportation japonais qui porteraient préjudice aux intérêts d'acheteurs et d'exportateurs de pays en voie de développement.

153. Dans le cas des cartels internationaux d'exportation, les lois nationales ne pourraient, au mieux, que s'appliquer à une fraction des activités du cartel. Chaque pays pourrait, dans les limites de sa propre législation, intenter une action contre ceux des participants à un tel cartel qui sont ses ressortissants. Les Etats-Unis ont déjà engagé des actions contre certains cartels multinationaux, mais l'expérience semble montrer que les procédures de ce genre sont difficiles à mener en raison des problèmes de juridiction qu'elles soulèvent et de la difficulté d'accéder à l'information nécessaire.

¹³⁹ Reconnaisant que les cartels d'exportation peuvent jouer un rôle efficace dans l'obtention de commandes à l'exportation et face à la concurrence internationale, on s'est demandé, aux Etats-Unis, s'il ne convenait pas de restructurer les lois antitrust de manière à permettre aux entreprises américaines de former des associations d'exportateurs capables de soutenir la concurrence des cartels étrangers. A cet égard, le Secrétaire au Trésor, M. John B. Connolly, a déclaré devant le Comité spécial du commerce international — nouvellement créé — de la Commission sénatoriale des finances que le temps était venu pour les Etats-Unis d'« envisager de restructurer leur législation antitrust pour en modifier l'application tant sur le territoire national que dans le commerce international » (*Forbes*, 15 juin 1971, p. 21).

CHAPITRE V

Moyens d'action pouvant être utilisés par les pays en voie de développement pour protéger leurs intérêts exportateurs

154. Un certain nombre de pays en voie de développement ont cherché à protéger leurs intérêts d'exportation en formulant une politique spéciale applicable aux investissements étrangers et aux accords de licence, en instituant des procédures administratives pour donner effet à cette politique et, dans certains cas, en édictant des dispositions législatives. Ces politiques, ces procédures administratives et ces dispositions législatives se divisent en trois catégories: directives et codes régissant les investissements étrangers; procédures d'enregistrement et d'examen préalable des arrangements conclus par les entreprises locales avec des entreprises étrangères; et lois sur la concurrence réglementant les pratiques commerciales restrictives. Le succès obtenu par les pays en voie de développement dans ce domaine dépend de leur pouvoir de négociation¹⁴⁰ et de l'efficacité avec laquelle ils sont en mesure de faire respecter leurs lois et appliquer leurs procédures d'enregistrement et d'examen préalable ainsi que leurs directives et codes en matière d'investissements¹⁴¹.

A. — Politiques, directives et codes en matière d'investissements étrangers

155. Les politiques appliquées par les pays en voie de développement en matière d'investissements étrangers visent essentiellement à régler l'activité des filiales et des associés d'entreprises étrangères dans ces pays. Les politiques adoptées par les pays en voie de développement énumérés ci-après présentent certains aspects généraux communs, mais leurs détails et leurs modalités d'application varient d'un pays à l'autre. Les pays en question sont: la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Equateur, l'Inde, le Kenya, le Libéria, le Mexique, le Pakistan et les Philippines. Les aspects généraux communs sont les suivants: a) les entreprises étrangères doivent apporter la preuve qu'elles sont capables de fonctionner d'une manière rationnelle et efficace et qu'elles contribueront au développement national du pays considéré; b) les investissements étrangers et la collaboration technique étrangère sont autorisés dans certaines industries déterminées mais non dans d'autres; c) la formation de personnel national doit être prévue; d) les entreprises commerciales étrangères doivent présenter périodiquement des rapports sur leur activité commerciale; e) les investissements étrangers ne doivent pas dépasser certaines proportions déterminées de la valeur totale des inves-

tissements afin de permettre la participation de capitaux locaux; et f) les obligations fiscales des investisseurs étrangers sont explicites et font l'objet d'un accord.

B. — Procédures d'enregistrement et d'examen préalable

156. Dans le cadre de leur politique en matière d'investissements étrangers, certains pays en voie de développement exigent que les accords relatifs à des investissements nouveaux ou à une collaboration technique qui sont conclus avec des ressortissants d'autres pays soient enregistrés¹⁴². Les arrangements envisagés font l'objet d'un examen préalable en vue de déterminer s'ils serviront au mieux les intérêts du pays en voie de développement. Les procédures d'enregistrement et d'examen préalable contiennent certains éléments communs. Ceux-ci peuvent d'une manière générale se répartir en trois grandes catégories: critères régissant la délivrance de l'autorisation d'exercer une activité commerciale; conditions s'opposant à la délivrance de cette autorisation; et mesures admissibles après que l'autorisation a été obtenue. Les points particuliers qui sont généralement pris en considération dans chacune de ces catégories sont les suivants:

1. Critère régissant la délivrance de l'autorisation d'exercer une activité commerciale:

a) Cette activité doit dans l'ensemble présenter des avantages suffisants du point de vue du développement économique national;

b) Elle doit avoir, dans toute la mesure possible, des effets favorables sur la balance des paiements;

c) Les arrangements envisagés doivent conduire à une expansion de la production et à un accroissement de l'emploi;

d) Les redevances prévues doivent être comprises dans certaines marges fixes et être jugées raisonnables.

2. Conditions s'opposant à la délivrance de l'autorisation d'exercer une activité commerciale:

a) Interdiction et limitation des exportations;

b) Obligation d'effectuer certains achats auprès des fournisseurs de la technologie, surtout lorsqu'il existe des productions locales analogues;

c) Fixation de prix à l'exportation exagérément bas;

d) Fixation de prix exagérément élevés pour l'importation des produits intermédiaires nécessaires à la production des articles finals destinés à l'exportation;

¹⁴⁰ Voir C. V. Vaitos, « Bargaining and the distribution of returns in the purchase of technology by developing countries », *Bulletin of the Institute of Development Studies*, University of Sussex, vol. 3, n° 1, octobre 1970, p. 16 à 23.

¹⁴¹ Pour un aperçu général du problème, voir D. Seers, « Big Companies and Small Countries: a practical proposal », *Kyklos: Revue internationale des sciences sociales*, Bâle, vol. XVI, fasc. 4, 1963, p. 599 à 607.

¹⁴² Les procédures d'enregistrement et d'examen préalable appliquées dans les pays suivants ont été décrites en détail dans le rapport préliminaire: Brésil, Chili, Colombie, El Salvador, Ghana, Inde, Iran, Mexique, Pakistan et Philippines; voir *Pratiques commerciales restrictives...*, par. 135 à 150 et tableaux 5 et 6.

e) Restrictions à la production ou à l'exportation après l'expiration de l'accord relatif au savoir-faire.

3. *Mesures admissibles après que l'autorisation a été obtenue :*

a) Transfert de la totalité ou d'une partie déterminée des bénéfices réalisés; et

b) Transfert d'une partie déterminée du produit net des ventes.

C. — Lois relatives aux pratiques commerciales restrictives

157. Il n'y a qu'un petit nombre de pays en voie de développement — généralement les plus avancés d'entre eux — qui aient édicté des lois spéciales réglementant les pratiques commerciales restrictives. Avant 1960, trois pays en voie de développement d'Amérique latine — le Mexique, l'Argentine et la Colombie — avaient promulgué des lois interdisant certaines pratiques commerciales restrictives. En 1963, le Brésil a promulgué une législation dans ce domaine. L'Inde a fait de même en 1969 et le Pakistan en 1970. Il semble que les Philippines étudient actuellement un projet de loi sur ces pratiques.

158. Les politiques des pays en voie de développement en matière de concurrence, lorsqu'ils en ont une, varient quant à leur champ d'application, aux types de pratiques commerciales restrictives visés et à la mesure dans laquelle elles s'appliquent aux relations existant entre les entreprises du pays en voie de développement en cause et des entreprises ayant leur siège hors du territoire soumis à sa juridiction mais dont les activités sont préjudiciables à son commerce intérieur.

159. Il est impossible de donner à ce stade une interprétation détaillée des lois appliquées dans les pays mentionnés, étant donné que la plupart d'entre elles viennent à peine d'être promulguées et qu'on n'a en conséquence que peu d'expérience ou de connaissances quant à la mesure dans laquelle elles peuvent servir à protéger les intérêts d'exportation des pays en voie de développement intéressés. Il semble en particulier, si l'on considère l'absence de jurisprudence en la matière, que les tribunaux n'aient pas encore eu l'occasion d'établir les limites de l'application de ces lois en rendant une série de décisions pertinentes.

160. Si les pays en voie de développement veulent édicter des lois sur les pratiques commerciales restrictives, il est évident qu'une telle législation variera considérablement d'un pays à l'autre quant à son champ d'application et à ses objectifs. Ceux-ci dépendront de facteurs tels que le niveau de développement économique du pays, le degré de libre entreprise qui le caractérise, le rôle des entreprises étrangères dans le développement national et la concentration du pouvoir économique et de la richesse dans le pays.

161. Comme il a déjà été mentionné, on envisage de procéder à une étude détaillée de la question des lois régissant les pratiques commerciales restrictives et certains travaux ont déjà été entrepris. Cette étude sera publiée en temps utile.

D. — Harmonisation des politiques à l'intérieur du groupe des pays andins

162. A sa session de décembre 1970, la Commission de l'Accord de Carthagène a décidé d'harmoniser au niveau sous-régional les politiques applicables aux investissements étrangers et aux accords techniques relatifs à l'utilisation de brevets et de marques de fabrique dans les Etats membres du Pacte andin: la Bolivie, le Chili, la Colombie, l'Equateur et le Pérou. La politique commune convenue a depuis lors été mise en application. Elle prévoit notamment l'institution de procédures d'enregistrement et d'examen préalable des investissements étrangers dans chacun des pays membres. Les entreprises appartenant à des étrangers, qui d'après la définition sont celles dont 50 % ou plus des actions sont détenues par des étrangers, ne sont admises à bénéficier des meilleures possibilités d'exportation qu'offre le vaste marché créé par le Pacte andin que si elles signent un accord aux termes duquel elles s'engagent à devenir des entreprises communes (sociétés mixtes) en transférant au moins 51 % de leur capital-actions à des nationaux du pays hôte sur une période de 15 à 20 ans. Cette disposition a pour objet de faire en sorte que les importants avantages découlant du marché élargi créé par les pays andins profitent aux ressortissants de ces pays. La politique établie en commun exige que tous les investissements étrangers soient enregistrés auprès de l'autorité compétente du pays hôte et que les nouveaux investissements soient approuvés par cette autorité.

163. Tous les accords relatifs à l'importation de techniques et à des brevets et marques de fabrique doivent, dans chacun des Etats membres du Pacte andin, être soumis à l'examen et à l'approbation des autorités compétentes qui évalueront la contribution effective à attendre des techniques importées. Les Etats membres sont convenus de ne pas autoriser, sauf cas exceptionnels, les accords interdisant ou limitant l'exportation des articles fabriqués au moyen des techniques importées ou sous la marque concédée. Cette disposition s'applique également aux articles manufacturés de type analogue. En outre, les clauses restrictives liant les achats de matières premières de produits intermédiaires et de matériels à une source déterminée ne sont autorisées que dans des cas exceptionnels, et seulement si les prix correspondent au niveau de ceux qui sont pratiqués sur le marché international. Ne sont pas non plus autorisées les clauses restrictives qui visent les prix de vente ou de revente, qui obligent le licencié à payer des redevances sur les brevets et les marques non utilisées, qui interdisent l'emploi de techniques concurrentes ou qui touchent le volume et la structure de la production¹⁴⁸.

¹⁴⁸ Voir en particulier les articles 20 et 25 de la décision n° 24 sur le transfert des techniques de la Commission de l'Accord de Carthagène. Pour une analyse de ces articles, voir « Monographie sur le Chili, modalité du transfert des techniques d'exploitation aux pays en voie de développement », ESA/FF/AC.2/13 du 16 juin 1971; voir également l'étude intitulée « Politiques relatives au transfert des techniques dans les pays du Pacte andin: leurs fondements », dans *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. III, *Financement et invisibles* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.IID.6), document TD/107.

164. La méthode suivie par les pays du Groupe andin a donc consisté à harmoniser les politiques des États membres.

E. — Politiques appliquées par certains pays développés à économie de marché

165. Avant d'en terminer avec cette brève analyse des mesures prises par les pays en voie de développement dans le domaine des pratiques commerciales restrictives, notamment en ce qui concerne les restrictions relatives aux activités d'exportation des entreprises établies sur leur territoire, on parlera brièvement des directives et codes adoptés dans deux pays développés à économie de marché, le Canada et le Japon. Le Gouvernement canadien a publié en mars 1966 une série de principes de bonne conduite à l'intention des sociétés commerciales. Ces principes directeurs ont été communiqués aux filiales canadiennes, de petite et moyenne importance, de sociétés étrangères. Ils comprennent 12 principes fondamentaux, dont quatre semblent viser tout particulièrement les problèmes liés aux pratiques commerciales restrictives. Quant au Japon, ainsi qu'on l'a indiqué dans le rapport préliminaire¹⁴⁴, en même temps qu'il a libéralisé en juin 1968 sa politique sur l'introduction de technologie étrangère, il a mis au point des directives applicables aux investissements étrangers qui contiennent des dispositions portant particulièrement sur le problème des pratiques commerciales restrictives.

166. Les principes directeurs applicables au Canada sont les suivants:

1. Rechercher une saine expansion et la pleine réalisation du potentiel productif de l'entreprise, conformément à l'objectif national consistant à utiliser pleinement et efficacement les ressources de la nation;
2. Réaliser le maximum de compétitivité en utilisant au mieux les ressources propres de l'entreprise, reconnaissant qu'il est souhaitable d'arriver progressivement à une spécialisation appropriée des opérations de production à l'intérieur du groupe international d'entreprises connexes;
3. Développer au maximum les possibilités offertes tant par les marchés d'autres pays que par le marché canadien;
4. S'il y a lieu, développer la transformation des ressources naturelles produites, pour autant que cela soit rentable;
5. Appliquer une politique de prix propre à assurer un revenu équitable et raisonnable à l'entreprise et au Canada pour tous les biens et services vendus à l'étranger, y compris les ventes à la société mère et à d'autres sociétés connexes étrangères;
6. En ce qui concerne les achats, rechercher et développer les sources d'approvisionnement économique au Canada;
7. Si possible, créer en tant que partie intégrante des activités canadiennes la capacité de technologie, de recherche et de conception nécessaire pour permettre à l'entreprise d'exécuter des programmes appropriés de développement de produits nouveaux, de façon à profiter au maximum des possibilités offertes par le marché intérieur et les marchés étrangers;
8. Conserver une part suffisante des gains pour fournir un appui financier approprié à l'expansion requise des activités canadiennes, tout en assurant aux actionnaires un revenu équitable sur le capital qu'ils ont investi;

9. S'efforcer de renforcer le caractère canadien de la gestion grâce à des programmes de formation établis à cette fin, à la promotion de personnel canadien qualifié et à la nomination d'une importante proportion de citoyens canadiens au conseil d'administration;
10. Avoir pour objectif une structure financière qui permette au public canadien d'obtenir une participation dans le capital social de l'entreprise;
11. Publier périodiquement des renseignements sur la situation financière et les activités de l'entreprise;
12. Accorder une attention et un appui appropriés aux objectifs nationaux reconnus et aux programmes gouvernementaux établis, destinés à favoriser le développement économique du Canada et à encourager et appuyer les institutions canadiennes visant à assurer le progrès intellectuel, social et culturel de la communauté¹⁴⁵.

167. Les principes directeurs applicables au Japon sont les suivants:

1. Rechercher avec les entreprises japonaises la coexistence et la prospérité dans le cadre d'entreprises mixtes où les partenaires jouissent de droits égaux;
2. Éviter la concentration des investissements dans certaines industries particulières;
3. Éviter la suppression des petites entreprises lorsqu'il s'agit d'industries caractérisées par la petite entreprise;
4. Coopérer volontairement avec les Japonais dans leur effort pour maintenir l'ordre industriel;
5. Éviter de conclure des arrangements trop restrictifs avec des sociétés mères étrangères et ne pas appliquer des restrictions excessives aux transactions, ni recourir à une concurrence déloyale;
6. Prendre des mesures concrètes pour mettre au point des techniques japonaises et ne pas faire obstacle aux efforts que font les industries japonaises pour mettre au point leur propre technologie;
7. Contribuer à l'amélioration de la balance des paiements de la nation par des exportations et d'autres moyens;
8. Nommer des Japonais au conseil d'administration et aux principaux postes de direction, et permettre au public d'acquérir des actions de l'entreprise;
9. Éviter les fermetures d'usines ou les licenciements massifs, et éviter également de créer une confusion inutile dans les pratiques relatives à l'emploi et aux salaires en tenant dûment compte des pratiques japonaises existantes.
10. Se conformer à la politique économique du gouvernement¹⁴⁶.

F. — Limites des moyens d'action dont disposent les pays en voie de développement

168. La possibilité qu'ont les pays en voie de développement de s'opposer aux restrictions à leurs activités d'exportation est limitée par un certain nombre de facteurs. Premièrement, comme on l'a déjà indiqué, il n'existe dans la majorité des pays en voie de dévelop-

¹⁴⁴ Pour l'analyse de ces principes directeurs, voir A. E. Safarian, *op. cit.* p. 98 à 101. Il semblerait que le Canada envisage également la possibilité d'instaurer un mécanisme d'examen préalable des projets d'investissement étranger, voir le *Financial Times* du 18 novembre 1971, p. 5.

¹⁴⁶ Pour l'analyse de ces directives, voir M. Y. Yoshio, « Japan as Host to the International Corporation », *The International Corporation*, publié sous la direction de C. P. Kindleberger, Cambridge, Massachusetts, et Londres, M.I.T. Press, 1970, p. 361.

¹⁴⁴ Voir *Pratiques commerciales restrictives* ..., par. 154.

pement ni lois ni procédures à cet effet. Deuxièmement, même s'ils disposent de telles lois et procédures, les pays en voie de développement auront des difficultés considérables à obtenir suffisamment de renseignements pertinents pour évaluer pleinement les effets de ces restrictions et prendre des contre-mesures. Troisièmement, la plupart des pays en voie de développement souffrent à cet égard d'un manque d'experts qualifiés. Quatrièmement, il y a le problème des limitations inhérentes au rapport de forces existant lors des négociations avec les entreprises étrangères, du fait qu'ils sont tributaires des connaissances techniques fournies par ces entreprises. Enfin, il y a aussi le problème des limites de la souveraineté des Etats en ce qui concerne les activités d'entreprises comme les sociétés multinationales.

169. L'énumération des limites des moyens d'action dont disposent les pays en voie de développement ne veut pas dire que ceux-ci n'ont aucun recours. L'efficacité d'un tel recours dépendra pour une grande part de la nature de la pratique commerciale restrictive en cause et suppose que cette pratique soit appliquée ou produise des effets dans le pays en voie de développement. C'est principalement dans les pays en voie de développement les plus avancés où il existe une réglementation des

pratiques commerciales restrictives ainsi que dans d'autres mécanismes administratifs appropriés qu'il devrait être possible d'agir.

170. Pour ce qui est des pays en voie de développement les moins avancés, les limitations énumérées soulèvent évidemment de plus grandes difficultés. En particulier, vu leur manque d'expérience dans le domaine des pratiques commerciales restrictives, ils éprouvent d'énormes difficultés ne serait-ce qu'à déceler les pratiques commerciales restrictives qui portent préjudice à leurs intérêts en matière d'exportation. Lorsqu'ils négocient avec d'importantes entreprises étrangères, ils ne disposent que d'une marge de manœuvre extrêmement limitée, étant donné notamment l'étroitesse de leur marché intérieur et la concurrence des autres pays désireux de recevoir des investissements et des techniques. De plus, l'institution dans un pays de procédures d'enregistrement et d'examen préalable des projets d'investissement étranger risque fort d'avoir pour effet de freiner plutôt que d'encourager les nouveaux investissements. En conséquence, il faudrait fournir à ces pays, sur leur demande, une assistance technique pour les aider à évaluer les problèmes actuels ou éventuels que posent les pratiques commerciales restrictives et à mettre au point des solutions appropriées.

CHAPITRE VI

Le problème de l'extra-territorialité

171. Comme on l'a déjà indiqué, la politique de la société multinationale, celle du pays de la société mère et celle du pays où la filiale exerce ses activités ne concourent pas nécessairement¹⁴⁷. Cependant, dans bien des cas, la législation et la politique du pays où la société mère a son siège influencent ou affectent dans une certaine mesure les activités de sa filiale ou d'une entreprise associée à l'étranger. C'est ainsi que des conflits d'intérêts peuvent surgir et des réclamations être formulées contre l'application extra-territoriale de lois et politiques nationales¹⁴⁸. On a dit que « toute unité d'une entreprise multinationale qui exerce des activités sur le territoire d'un Etat souverain obéit... à toute une série d'ordres provenant de l'extérieur, notamment aux ordres de la société mère et aux ordres d'autres Etats souverains¹⁴⁹ ».

Ainsi, le partage des responsabilités devient confus et, comme l'a dit un auteur, les Etats souverains « se sentent défiés par une entité qui détient un pouvoir, mais n'assume aucune responsabilité très nette à l'égard des gens sur lesquels elle exerce ce pouvoir¹⁵⁰ ».

172. Le problème de l'extra-territorialité, tel qu'il est traité dans le présent chapitre, est celui que soulève l'application des politiques, lois et réglementations concernant la libre concurrence. On se bornera à décrire brièvement les problèmes qui se posent aux pays en voie de développement. Il ne s'agit pas d'une analyse approfondie de la question, mais simplement d'une étude préliminaire du problème envisagé du point de vue des pays en voie de développement.

A. — Application des politiques, lois et réglementations concernant la libre concurrence

173. Les politiques, lois et réglementations régissant la concurrence varient selon les pays. Une pratique considérée comme licite dans un pays est parfois illicite dans un autre, de sorte que l'application de ces politiques, lois et réglementations peut donner lieu à des conflits. A ce propos, la question se pose de savoir où une certaine

¹⁴⁷ Ce problème a également été évoqué dans le rapport présenté par le secrétariat de la CNUCED à la Conférence sous le titre « Investissements privés étrangers du point de vue de leur relation avec le développement » [voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, troisième session*, vol. III, *Financement et invisibles* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.6), document TD/134, par. 57 à 59].

¹⁴⁸ Dans le présent contexte, l'application extra-territoriale de lois et politiques nationales s'entend des décisions et des mesures qui sont prises par le gouvernement d'un certain pays à l'égard des activités d'entreprises nationales ou étrangères de ce pays et qui ont des effets directs sur les activités d'entreprises connexes, qu'il s'agisse de filiales, d'entreprises associées ou de sociétés mères, dans d'autres pays.

¹⁴⁹ Voir R. Vernon, « The multinational enterprise: Power versus sovereignty », *Foreign Affairs*, vol. 49, juillet 1971, p. 736.

¹⁵⁰ Communication de J. N. Behrman, « Government policy alternatives and the problem of international sharing », Conférence on the Multinational Enterprise, université de Reading, Angleterre, 28-30 mai 1970.

pratique a son origine et où elle a produit des effets ¹⁵¹. Supposons par exemple qu'un accord soit conclu entre des entreprises dans un pays A en vue de réglementer les prix et la distribution d'un certain produit: les effets de cet accord peuvent se faire sentir non seulement dans le pays A, mais aussi dans les pays B et C qui achètent le produit en question. Si, en pareil cas, le pays B ou le pays C se fonde sur le critère du lieu où l'acte a été commis pour engager une action contre une telle pratique, les lois de ces pays ne seront pas applicables. En revanche, s'ils se fondent sur le critère des effets, leurs lois seront applicables; mais des réclamations pour extra-territorialité pourront être présentées par d'autres gouvernements intéressés contre les décisions prises pour mettre fin à la pratique restrictive, dans la mesure où elles produisent des effets dans les pays des gouvernements intéressés.

174. Du point de vue des pays en voie de développement, les problèmes qui se posent dans ce contexte semblent devoir être examinés sous les trois angles suivants. Premièrement, l'application extra-territoriale des lois des pays développés peut entrer en conflit avec les politiques des pays en voie de développement. Deuxièmement, et inversement, les mesures prises par les pays développés pour mettre fin à certaines pratiques peuvent favoriser indirectement les intérêts d'exportation des pays en voie de développement — aspect qui a été étudié au chapitre IV. Troisièmement, l'expérience acquise par les pays développés dans l'application de leurs lois contre les restrictions imposées au commerce international, notamment par les sociétés multinationales, devrait, semble-t-il, être utile aux pays en voie de développement lorsqu'ils envisagent de prendre des mesures correctives dans le cadre de leur propre législation.

175. Jusqu'ici, les réclamations pour extra-territorialité ont porté plus spécialement sur l'application des décisions prises dans le cadre de la politique des Etats-Unis ou de la Communauté économique européenne concernant la libre concurrence.

176. Dans le cas des Etats-Unis, des plaintes ont été formulées par un certain nombre de pays à l'égard des mesures antitrust prises par les Etats-Unis. Un grand nombre des plaintes qui ont été déposées, tant par des pays en voie de développement que par des pays développés ¹⁵², l'ont été à propos de questions touchant aux transports maritimes, notamment à l'occasion de l'enquête sur l'industrie des transports maritimes effectuée par un Grand Jury en 1960 et de l'enquête de la Commission maritime fédérale des Etats-Unis effectuée en 1960/1961 ¹⁵³. Ces plaintes portaient tout particulièrement sur la question

de la communication aux autorités judiciaires américaines, par les pays intéressés, de documents concernant des transports maritimes internationaux ¹⁵⁴. Un certain nombre de pays qui avaient formulé des plaintes ont ensuite édicté des dispositions législatives interdisant aux entreprises de leur pays de communiquer des documents de ce genre sans l'autorisation du gouvernement.

177. Des plaintes concernant les mesures antitrust prises par les Etats-Unis dans des domaines autres que celui des transports maritimes ont été formulées par le Canada, les Pays-Bas, la Suisse et le Royaume-Uni ¹⁵⁵. Comme dans le domaine des transports maritimes, ces plaintes portaient en partie sur des décisions des tribunaux américains exigeant la communication à ces tribunaux de documents d'entreprises exerçant leur activité dans d'autres pays. Des lois protectrices ont été promulguées pour empêcher la communication de ces documents, par exemple dans certaines provinces du Canada, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni ¹⁵⁶.

178. En outre, les plaintes avaient trait dans certains cas à l'application extra-territoriale des décisions des tribunaux américains aux activités exercées hors des Etats-Unis. A la suite de ces plaintes, les tribunaux américains ont tenu compte, dans leurs décisions finales, du point de vue des gouvernements étrangers. Par exemple, lors de poursuites engagées par les Etats-Unis, dans le cadre de leur législation antitrust, contre différents fabricants nationaux et étrangers d'ampoules électriques, l'un des défendeurs était la N.V. Philips Gloeilampenfabrieken des Pays-Bas. Le Gouvernement néerlandais ayant déposé une plainte auprès du Département d'Etat, le tribunal de district des Etats-Unis a pris acte de l'objection élevée et a modifié le jugement de façon à exempter Philips de toute obligation dont l'exécution constituerait de la part de cette société une infraction aux lois des Pays-Bas ou de tout autre pays étranger ¹⁵⁷.

179. Afin d'éviter toute possibilité de conflit, les tribunaux américains ont, dans certaines affaires, inséré dès le départ dans leurs décisions une clause de sauvegarde reconnaissant les droits des Etats étrangers ou des auto-

¹⁵⁴ Voir le rapport présenté par le secrétariat de la CNUCED à la troisième session de la Conférence sous le titre *La réglementation des conférences maritimes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.72.II.D.13), par. 94.

¹⁵⁵ Pour plus de détails, voir R. R. Baxter, « Settlement of Disputes », *Association de droit international, Committee on the Extra-territorial Application of Restrictive Trade Legislation*, rapport de la Conférence de La Haye, 1970, p. 40 à 47.

¹⁵⁶ Canada: *The Business Records Protection Act*, 1947, II Geo. VI, chap. 10 (Ontario) as amended, 14 Geo. VI, chap. 7 (1950); et *An Act respecting the Records of Business Concerns in the Province*, 6-7 Eliz. II, chap. 42 (1958) (Québec).

Pays-Bas: loi sur la concurrence économique du 28 juin 1956 modifiée par la loi du 16 juillet 1958, art. 39.

Royaume-Uni: *The Shipping Contracts and Commercial Documents Act*, 1964, (chap. 87) art. 2.

¹⁵⁷ *United States v. General Electric Co.* 115F. Supp. 835 (D.N.J. 1953). Une autre affaire dans laquelle les dispositions de la décision finale ont été modifiées par un tribunal américain pour tenir compte des vues d'un gouvernement étranger s'est produite en 1965 lorsqu'une plainte a été déposée par la Suisse. L'affaire en question était la suivante: *United States v. Watchmakers of Switzerland Information Center*, 1965, Trade Cases, par. 71352 (S.D.N.Y. 1965).

¹⁵¹ Pour une étude de cette question, voir C. D. Edwards, « The Internationality of Economic Interests », *University of Pennsylvania Law Review*, vol. III, n° 2, décembre 1962.

¹⁵² Des plaintes ont été formulées par le Canada, le Danemark, la Finlande, l'Inde, l'Italie, le Japon, la Norvège, les Pays-Bas, la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni, la Suède et la Yougoslavie. Pour plus de détails, voir « Extra-territorial application of restrictive trade legislation », *International Law Association, Fifty-first Report*, Tokyo, 1964, première partie, p. 577 à 592.

¹⁵³ *Montship Lines Limited et al. v. Federal Maritime Board* 295F.2d 147 (C.A. Dist. Col. 1961).

rités supranationales de réglementer les activités exercées sur leur territoire ¹⁵⁸.

180. Le problème de l'application extra-territoriale des lois antitrust a été récemment examiné par la Commission on International Trade and Investment Policy des Etats-Unis (Commission du commerce international et de la politique d'investissement). Dans son rapport au Président des Etats-Unis, la Commission a notamment émis l'avis que l'application extra-territoriale des lois antitrust devait être limitée dans toute la mesure possible aux cas où il était prouvé que le commerce des Etats-Unis subissait un préjudice manifeste et substantiel qui ne soit pas simplement virtuel. La Commission a aussi suggéré d'envisager la constitution, éventuellement sous les auspices de l'OCDE, d'un organe international permanent ouvert à tous les pays, qui soit chargé de résoudre les conflits de juridiction dans les affaires antitrust ¹⁵⁹.

181. Du point de vue des pays en voie de développement, il semble important de noter qu'aux termes des lois américaines antitrust, une filiale contrôlée par les Etats-Unis se voit interdire de conclure avec d'autres entreprises des arrangements restrictifs pouvant entraver de façon substantielle le commerce extérieur ou intérieur des Etats-Unis ¹⁶⁰. Ces lois s'appliquent également aux activités de toute entreprise établie aux Etats-Unis, qu'il s'agisse d'entreprises américaines ou d'entreprises étrangères. Du point de vue des pays en voie de développement, ces lois ont donc des répercussions sur toutes les ententes de caractère restrictif, tels que répartition territoriale des marchés, fixation des prix et autres accords de cartel, auxquelles une filiale américaine ou sa société mère peut être partie, que ces ententes soient ou non autorisées par la législation des pays en voie de développement en question. Plusieurs affaires ¹⁶¹ qui ont été jugées aux Etats-Unis montrent que les tribunaux de ce pays ont étendu leur juridiction aux filiales de sociétés américaines établies à l'étranger, par l'intermédiaire de la société mère, et aux sociétés étrangères, soit directement soit par l'intermédiaire de leurs filiales américaines ¹⁶². Certaines de ces affaires sont citées dans les paragraphes qui suivent.

182. Les décisions prises dans certaines affaires jugées aux Etats-Unis semblent avoir des conséquences impor-

tantes pour les pays en voie de développement. Il semble que les accords d'entreprise comportant des restrictions au commerce des Etats-Unis auxquels participent les sociétés multinationales américaines, qu'il s'agisse d'une association entre sociétés américaines ou entre une société américaine et une société locale, puissent être plus facilement atteints par la législation antitrust que si l'entreprise établie dans les pays en voie de développement était une filiale américaine à 100 %. On peut citer à ce sujet les deux affaires suivantes ¹⁶³. Dans l'affaire de la Minnesota Mining ¹⁶⁴ (1950), où deux sociétés américaines avaient monté une entreprise commune de production dans des usines à l'étranger afin de ne pas avoir à importer des Etats-Unis, il a été décidé non seulement que ce procédé restreignait le commerce d'exportation mais, surtout, qu'il restreignait le commerce des exportateurs américains concurrents et des exportateurs américains éventuels, puisque ces derniers se heurtaient à la concurrence de l'entreprise commune à l'étranger. Dans le jugement définitif, le tribunal a mis fin à la copropriété des usines étrangères, en permettant à l'une des sociétés d'acquiescer la totalité des intérêts dans l'usine. Dans l'affaire Timken ¹⁶⁵ (1951), la société américaine détenait 30 % et 50 %, respectivement, des actions d'entreprises associées exerçant leur activité au Royaume-Uni et en France. Les trois sociétés avaient conclu des accords prévoyant notamment la répartition des territoires de vente et, pour le cas où des ventes seraient effectuées par l'une des sociétés sur le territoire d'une autre, il était convenu que ces ventes ne s'effectueraient qu'aux prix approuvés par la société située sur ce territoire. La Cour suprême a statué que le fait de qualifier cette entente d'entreprise commune (*joint venture*) ne suffisait pas à réfuter l'accusation de fixation des prix et de partage des marchés. La Cour a également statué que des investissements à l'étranger ne justifiaient pas des restrictions à l'importation et à l'exportation.

183. Ces décisions et quelques autres ont donné lieu au commentaire suivant: « L'existence d'une entreprise commune permet aux tribunaux de conclure qu'il y a eu « coalition » entre le partenaire américain et l'autre partenaire pour l'accomplissement d'un acte illégal. Mais comme une filiale appartenant entièrement à la société mère est réputée inséparable de celle-ci, le conseiller juridique estime qu'il est difficile aux tribunaux de conclure qu'une entité unique peut être coupable de coalition avec elle-même ¹⁶⁶ ».

184. Un autre problème qui pourrait se poser à propos de la politique adoptée par les Etats-Unis en matière de concurrence du fait de l'application extra-territoriale de ses lois concerne la rationalisation et la concentration de l'industrie dans d'autres pays. Comme il a été dit au chapitre II du présent rapport, l'encouragement de cer-

¹⁵⁸ Voir par exemple *United States c. Standard Oil Co.* (N.J.), 1969, Trade Cases par. 72742 (S.D.N.Y. 1968).

¹⁵⁹ Voir « United States International Economic Policy in an interdependent world », rapport soumis au Président des Etats-Unis par la Commission du commerce international et de la politique d'investissement, Washington D.C., juillet 1971, par. 9.3 et 9.4.

¹⁶⁰ *The Sherman Anti-trust Act*, 15 USC, ss/1 et seq. (1964).

¹⁶¹ *United States c. Imperial Chemical Industries Ltd. et al.*, 100 F. Supp. 504 (S.D.N.Y. 1951); *United States c. Timken Roller Bearing Co.*, 83 F. Supp. 284 (N.D. Ohio E.D. 1949), modifié, 341 US 593 (1951); *United States c. General Electric Co. et al.*, 82 F. Supp. 753 (D.N.J. 1949), modifié, 115 F. Supp. 835 (D.N.J. 1953); *United States c. Minnesota Mining and Manufacturing Co. et al.*, 92 F. Supp. 947, (D. Mass. 1950). Citons aussi une affaire plus récente relevant de l'article 7 du *Clayton Act*: *United States c. Monsanto Co.*, 1967, Trade Cases, par. 72001 (WD pa. 1967).

¹⁶² Pour une analyse de cet aspect de la question, voir W. L. Fugate, « International Aspects of the United States Anti-Trust Laws » *International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices* (voir note 63 ci-dessus).

¹⁶³ Pour une analyse plus détaillée de ces deux affaires, voir H. W. Wertheimer, « The International Firm and International Aspects of Policies on Mergers », et W. L. Fugate, *op. cit.*

¹⁶⁴ *United States c. Minnesota Mining and Manufacturing Co. et al.*, 92 F. Supp. 947 (D. Mass. 1950).

¹⁶⁵ *United States c. Timken Roller Bearing Co.*, 83 F. Supp. 284 (N.D. Ohio E.D. 1949), modifié, 341 US 593 (1951).

¹⁶⁶ J. N. Behrman, *op. cit.* p. 119 et W. L. Fugate, *op. cit.*, p. 231.

taines fusions fait partie de la politique suivie par certains pays en vue de rationaliser et d'améliorer la position concurrentielle de l'industrie sur le plan national et international. Le rapport de la Task Force on the Structure of Canadian Industry (Groupe de travail spécial sur la structure de l'industrie canadienne) traite de cet aspect. On lit dans ce rapport: « Il ne semble pas impossible que les programmes canadiens visant à rationaliser les industries au moyen de fusions paraissent suspects dans le cas où certaines des entreprises en cause seraient contrôlées par les Etats-Unis ¹⁶⁷. » Du point de vue des pays en voie de développement des problèmes pourraient se poser dans ce domaine lorsque ces pays souhaitent que certaines entreprises, dont l'une au moins est contrôlée par des capitaux américains, fusionnent afin de devenir plus compétitives et, éventuellement, d'exporter.

185. Le Royaume-Uni s'est plaint que, dans une décision de 1969, la Commission des communautés européennes ait appliqué la réglementation de la Communauté économique européenne relative à la politique communautaire en matière de concurrence hors du territoire de la Communauté. Aux termes de cette décision, la Commission a imposé des amendes à plusieurs fabricants de colorants de pays de la Communauté, du Royaume-Uni et de la Suisse, à la suite d'une enquête sur une entente qui aurait été conclue en Suisse par ces fabricants au sujet de la vente et, en particulier, des prix de certains colorants ¹⁶⁸. Dans le cas des entreprises du Royaume-Uni et de la Suisse, les amendes ont été imposées aux sociétés mères et non aux filiales locales des pays de la Communauté, apparemment parce que seules les sociétés mères avaient pris part à la prétendue coalition. Les filiales ne produisaient pas elles-mêmes les colorants mais les obtenaient de leurs sociétés mères et les vendaient aux prix fixés par ces dernières. Cette décision a donné lieu à une plainte du Gouvernement du Royaume-Uni. On lit notamment dans l'aide-mémoire ¹⁶⁹:

Le Gouvernement du Royaume-Uni est d'avis que certaines des « considérations » énoncées dans la décision de la Commission du 24 juillet 1969 sont contraires aux principes du droit public international concernant les conditions de compétence *ratione personae* et *ratione materiae* à l'égard des sociétés internationales dans les affaires anti-trust. ... On notera en particulier que la méthode par laquelle la décision de la Commission est censée avoir été notifiée à l'ICI (article 4 de la décision) ne tient pas compte de la

distinction juridique très nette qui existe entre une société mère et ses filiales, ni de la personnalité juridique distincte de ces dernières. Le Gouvernement du Royaume-Uni estime que cette tentative de « notification » à une société mère par l'intermédiaire de sa filiale est destinée à appuyer une conception de la compétence *ratione materiae* qui est elle-même contestable car elle dépasse les limites imposées par les principes de droit international reconnus.

186. Si la plainte du Royaume-Uni est justifiée, c'est-à-dire si la Commission exerce une juridiction extra-territoriale, ils est alors possible que les pays en voie de développement aient des difficultés à prendre, dans le cadre de leur propre législation sur les pratiques commerciales restrictives, des mesures efficaces pour réglementer les activités des sociétés multinationales ayant leur établissement principal à l'étranger qui peuvent porter préjudice aux intérêts d'exportation de ces pays. De telles difficultés peuvent notamment se présenter lorsqu'il n'est pas possible de tenir une filiale établie dans un pays en voie de développement pour responsable des ententes qui ont été conclues par sa société mère avec d'autres entreprises situées hors de ce pays en voie de développement, mais qui portent cependant préjudice aux exportateurs dudit pays ¹⁷⁰.

187. L'analyse qui précède donne seulement un aperçu préliminaire de la question de l'extra-territorialité et quelques exemples d'affaires qui se sont présentées dans ce domaine. Il est évident qu'elle ne permet pas d'aboutir à une conclusion quelconque sur le point de savoir si les pays en voie de développement se sont réellement trouvés en face de problèmes ou de difficultés pratiques du genre de ceux qui ont été décrits du fait de l'application de politiques et de lois en matière de concurrence dans les pays développés à économie de marché. Les affaires citées, sauf celles qui touchaient aux transports maritimes, ne concernaient généralement pas directement les pays en voie de développement. De plus, dans les quelques pays en voie de développement où il existe une législation relative aux pratiques commerciales restrictives, on ne dispose d'aucune information permettant de penser que ces pays se sont déjà heurtés à des difficultés juridiques du même ordre lorsqu'ils ont cherché à appliquer leurs lois sur la concurrence à des entreprises étrangères. On ne dispose pas non plus de renseignements quant au point de savoir si certaines fusions, auxquelles les pays en voie de développement auraient voulu procéder, n'ont pu s'effectuer du fait de la législation de pays développés. Les questions en jeu sont non seulement très compliquées mais aussi très délicates et il n'est donc pas surprenant que l'on cherche, comme l'ont fait les pays développés qui ont eu des difficultés dans ce domaine, à trouver des solutions par des méthodes pragmatiques, au moyen de négociations à l'échelon bilatéral et multilatéral.

188. Cela ne veut cependant pas dire que ces problèmes de fusion ne concernent pas les pays en voie de dévelop-

¹⁶⁷ Rapport de la Task Force on the Structure of Canadian Industry, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Ottawa, Bureau du Conseil privé, janvier 1968, p. 328 et 329.

¹⁶⁸ Décision de la Commission de la Communauté économique européenne du 24 juillet 1969, CCH, COMM.MKT.REP. 9314. Au sujet de cette affaire, voir: Rahl (direct. de publ.), *Common Market and American Anti-trust. Overlap and Conflict*, 1970, p. 135 à 139 et K. Markert, *The Dyestuff Case: A Contribution to the Relationship between the Anti-trust Laws of the European Economic Community and its Member States*, XIV Anti-trust Bill. 869 (1969).

¹⁶⁹ Le Gouvernement du Royaume-Uni a soumis à la Commission des Communautés européennes un aide-mémoire accompagné d'un « Enoncé des principes selon lesquels, de l'avis du Gouvernement du Royaume-Uni, la juridiction peut s'exercer sur les sociétés étrangères dans les affaires anti-trust ». Ces deux textes sont reproduits dans le document suivant: *Association de droit international, Committee on the Extraterritorial Application of Restrictive Trade Legislation, Report*, Conférence de La Haye (1970), p. 11 à 14.

¹⁷⁰ Il semble que le Gouvernement canadien étudie la possibilité de modifier sa législation sur la concurrence de telle façon qu'une entreprise sous contrôle étranger au Canada soit déclarée responsable lorsque, sur instructions de sa société mère ou d'une entreprise associée, elle commet des actes découlant d'une coalition illégale à laquelle est partie la société mère ou l'entreprise associée. Voir le *Financial Times* du 18 novembre 1971.

pement ou ne présentent pour eux qu'un intérêt théorique. Au fur et à mesure que les pays en voie de développement seront plus nombreux à édicter leurs propres lois en matière de concurrence, à instituer des procédures de contrôle préalable et à négocier pour obtenir des investissements étrangers dans de meilleures conditions et faciliter à leurs exportations l'accès aux marchés étrangers, des problèmes analogues pourront se poser. Il faudrait en conséquence poursuivre l'étude de cette

question en s'attachant tout particulièrement aux dimensions pratiques du problème pour les pays en voie de développement. La suggestion déjà mentionnée concernant la création d'un organe international permanent qui serait chargé de résoudre les conflits de juridiction, dans les affaires antitrust mettant en cause des sociétés multinationales entre le pays de la société mère et le pays hôte de la filiale, mérite aussi de retenir particulièrement l'attention.

CHAPITRE VII

Accords bilatéraux et multilatéraux

189. Jusqu'à présent, il a surtout été question dans le présent rapport des mesures prises sur le plan national ou unilatéralement par les pays développés et les pays en voie de développement pour lutter contre les pratiques commerciales restrictives qui pourraient nuire aux intérêts d'exportation des pays en voie de développement. On a signalé les limitations qui s'attachent à ces mesures ainsi que les problèmes qui pourraient découler de l'application extra-territoriale de législations et politiques nationales. Au présent chapitre, on analyse les accords bilatéraux et multilatéraux en vigueur dans la mesure où ils touchent ou peuvent toucher à la question des pratiques commerciales restrictives. Un certain nombre de propositions formulées récemment en vue de renforcer l'action multilatérale sont ensuite résumées.

A. — Accords bilatéraux

1. TRAITÉS D'AMITIÉ, DE COMMERCE ET DE NAVIGATION DES ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE

190. Les traités d'amitié, de commerce et de navigation négociés par les Etats-Unis avec d'autres pays prévoient souvent des consultations bilatérales pour le règlement des différends qui toucheraient à des pratiques commerciales restrictives. Voici un exemple de stipulation en ce sens :

Les deux Parties reconnaissent que les pratiques commerciales qui entravent la concurrence, restreignent l'accès aux marchés ou favorisent les contrôles à caractère de monopole, et qui sont suivies ou appliquées par une ou plusieurs entreprises commerciales publiques ou privées, ou qui sont le fait d'ententes, d'accords ou d'autres arrangements entre des entreprises commerciales publiques ou privées, peuvent avoir un effet nuisible sur le commerce entre leurs territoires respectifs. En conséquence, chacun des deux Gouvernements s'engage à conférer avec l'autre Gouvernement, sur sa demande, au sujet des pratiques de cette nature, et à prendre les mesures qu'il jugera opportunes en vue d'éliminer ces effets nuisibles, dans le cadre de sa législation¹⁷¹.

Les traités d'amitié, de commerce et de navigation conclus par les Etats-Unis avec le Danemark, la Grèce,

l'Irlande, Israël, le Japon, le Nicaragua, le Pakistan, la République de Corée et la République fédérale d'Allemagne comportent des clauses du même ordre¹⁷². Toutefois, on ne dispose pas d'éléments d'informations permettant d'affirmer qu'il est recouru régulièrement ou fréquemment à de telles clauses.

2. ACCORDS ETATS-UNIS/CANADA

191. A la suite de négociations entre les Etats-Unis et le Canada sur l'application extra-territoriale de la législation antitrust américaine, un accord officieux a été conclu entre les deux pays en 1959. Cet accord stipule que :

chaque pays consulte l'autre pour l'application effective de sa législation antitrust ou anticoncurrence lorsqu'il apparaît que cette application doit avoir une incidence sur les intérêts de l'autre pays¹⁷³.

¹⁷² *Treaty of friendship, commerce and navigation between the United States of America and the Kingdom of Denmark*, signé à Copenhague le 1^{er} octobre 1951, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 421, n° 6056).

Grèce et Etats-Unis d'Amérique, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation*, signé à Athènes, le 3 août 1951, art. XIV (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 224, n° 3080).

Etats-Unis d'Amérique et Irlande, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation*, signé à Dublin, le 21 janvier 1950, art. XV (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 206, n° 2792).

Israël et Etats-Unis d'Amérique, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation*, signé à Washington, le 23 août 1951, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 219, n° 2979).

Etats-Unis d'Amérique et Japon, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation*, signé à Tokyo, le 2 avril 1953, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 206, n° 2788).

Traité d'amitié, de commerce et de navigation entre les Etats-Unis d'Amérique et la République du Nicaragua, signé à Managua, le 21 janvier 1956, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 367, n° 5224).

Traité d'amitié et de commerce entre les Etats-Unis d'Amérique et le Pakistan, signé à Washington, le 12 novembre 1959, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 404, n° 5816).

Traité d'amitié, de commerce et de navigation entre les Etats-Unis d'Amérique et la République de Corée, signé à Séoul, le 28 novembre 1956, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 302, n° 4367).

Etats-Unis d'Amérique et République fédérale d'Allemagne, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation* (voir note 171 ci-dessus).

¹⁷³ Rapport de la Task Force on the Structure of Canadian Industry (voir note 167 ci-dessus), p. 327. L'accord officieux porte le titre de « Anti-Trust Notification and Consultation Procedure ».

¹⁷¹ Etats-Unis d'Amérique et République fédérale d'Allemagne, *Traité d'amitié, de commerce et de navigation*, signé à Washington, le 29 octobre 1954, art. XVIII (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 273, n° 3943).

Chaque pays se réserve le droit de prendre les mesures qu'il jugera opportunes conformément à sa propre législation et aucun pays n'a de droit de veto sur les mesures arrêtées par l'autre. La notification prévue est donnée autant que possible pendant la phase d'enquête et les deux Etats se tiennent réciproquement informés de l'évolution de la situation dans chaque affaire particulière ainsi que de leur politique générale antitrust. Les consultations sont menées discrètement sans que les sociétés concernées en soient informées¹⁷⁴. En 1969, les gouvernements des deux pays sont convenus de mettre effectivement en œuvre les dispositions des accords de l'OCDE (décrits au paragraphe 196 ci-dessous) et de continuer en même temps à appliquer les procédures de notification et de consultation prévues par l'accord de 1959. Ils sont convenus de ce qui suit:

L'action portera en premier lieu sur les accords de cartel, les autres accords restrictifs et les pratiques commerciales restrictives des sociétés multinationales qui ont une incidence sur le commerce international. Les organes d'exécution des deux pays coordonneront autant que possible, chacun dans le territoire relevant de sa compétence, l'application des lois nationales réprimant ces pratiques commerciales restrictives¹⁷⁵.

B. — Accords multilatéraux

192. Les accords multilatéraux relatifs aux pratiques commerciales restrictives sont tantôt limités dans leur application géographique à une région ou une sous-région, comme par exemple ceux de la Communauté économique européenne et de l'AELE¹⁷⁶, tantôt de portée plus universelle, comme ceux de l'OCDE et du GATT. On se souviendra qu'à la différence de la CEE et de l'AELE où se sont conclus les accords décrits plus loin, le groupe des pays andins n'a pas conclu à proprement parler d'accord sous-régional ou collectif, mais que les Etats membres ont harmonisé leurs politiques nationales en ce qui concerne les investissements étrangers et les pratiques commerciales restrictives qui pourraient être liés à ces investissements.

1. ACCORDS DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET DE L'ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE

193. Les accords conclus dans le cadre de la Communauté et de l'AELE en matière de pratiques commerciales restrictives ont pour objet de favoriser une concurrence véritable dans ces zones et, en particulier, dans les échanges entre les Etats membres. La portée de ces accords est limitée en ce sens qu'ils s'appliquent uniquement aux abus en matière de concurrence ou aux pratiques commerciales restrictives affectant le commerce entre les Etats membres.

194. Les articles 85 et 86 du Traité de Rome instituant la Communauté économique européenne ont trait aux règles de concurrence, et en particulier aux règles applicables aux entreprises de la Communauté. L'article 85 interdit « ... tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun... ». L'article 86 interdit « ... le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci... ». Pour assurer le respect de ces dispositions, la Commission de la Communauté a été habilitée à recueillir des renseignements, à entendre les intéressés et des tiers, à adresser aux intéressés des recommandations visant à faire cesser les infractions et à prendre des sanctions¹⁷⁷. Il semble que la plupart des plaintes reçues par la Commission de la Communauté et des procès intentés devant les tribunaux des Six opposent une entreprise plaignante d'un pays à d'autres entreprises établies dans le même pays¹⁷⁸.

195. A la différence du Traité de Rome, la Convention de l'AELE¹⁷⁹ ne comporte pas de règles de concurrence, mais elle édicte certains principes généraux quant à la politique à suivre en matière de pratiques commerciales restrictives. Les Etats membres reconnaissent par l'article 15 que les pratiques commerciales restrictives (identiques à celles que vise le Traité instituant la Communauté) sont incompatibles avec la Convention « dans la mesure où elles compromettent les bénéfices attendus de l'élimination ou de l'absence des droits de douane et des restrictions quantitatives dans les échanges entre les Etats membres ». Il est prévu des consultations entre les membres pour l'application de ce principe général aux plaintes relatives à l'exercice de pratiques commerciales restrictives dans l'AELE. Si ces consultations ne permettent pas de parvenir à un règlement satisfaisant, le Conseil de l'AELE, en vertu de l'article 31, peut, « à la majorité, adresser à tout Etat membre les recommandations qu'il estime appropriées ». S'il n'est pas donné suite à ces recommandations, le Conseil peut décider, à la majorité, d'autoriser tout Etat membre à suspendre, à l'égard de l'Etat membre défaillant, l'application des obligations découlant de la Convention, dans la mesure que le Conseil estime appropriée. En 1965, les ministres des Etats membres ont réaffirmé que leurs gouvernements étaient disposés à examiner attentivement les plaintes relatives aux pratiques commerciales restrictives contraires à l'article 15 suivies par des entreprises sur leur propre territoire, qui seraient soumises à leur attention par un autre Etat membre. Les ministres sont convenus que les Etats membres seraient prêts à procéder à une enquête sur tous les cas où existerait une preuve *prima facie* de violation de l'article 15, et à procéder également à des

¹⁷⁴ Voir R. R. Baxter, « Settlement of Disputes », *op. cit.* p. 45.

¹⁷⁵ Joint Statement, communiqué de presse du Département de la Justice des Etats-Unis, 3 novembre 1969.

¹⁷⁶ Les accords conclus au titre du Traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier [voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 261 (1957) n° 3729] ne sont pas analysés dans le présent chapitre, car ils s'appliquent à un seul secteur industriel. Ils sont assez semblables à ceux que prévoit le Traité qui établit la Communauté économique européenne.

¹⁷⁷ Articles 3, 11 et 15 du Règlement n° 17 du Conseil, *Journal officiel des Communautés européennes*, n° 13, 204/62.

¹⁷⁸ A. Szokoloczy-Syllaba, « EFTA — Restrictive Business Practices », *Journal of World Trade Law*, vol. 4, n° 1, janvier-février 1970, p. 94.

¹⁷⁹ Voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 370, 1960, n° 5266.

consultations bilatérales officieuses et confidentielles. S'il était reconnu que la pratique en cause est incompatible avec les dispositions de l'article 15, l'Etat membre saisi de la question aurait recours à des mesures administratives et, le cas échéant, aux moyens judiciaires dont il pourrait disposer, pour mettre fin aux pratiques mises en cause. Tous les Etats membres seraient informés, par l'entremise du secrétariat de l'AELE, de ces consultations et des mesures prises, en vue d'harmoniser les interprétations des dispositions de la convention. La méthode des consultations officielles mentionnées plus haut ne devait être employée que dans le cas où les consultations officieuses n'auraient pas permis d'aboutir à un règlement. On sait qu'il a été recouru aux consultations officieuses dont il vient d'être question, notamment au sujet d'accords de cartels ou d'accords d'exclusivité ¹⁸⁰.

2. ACCORDS DE L'ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

196. En 1967, le Conseil de l'OCDE a adopté ¹⁸¹ une recommandation concernant la coopération à établir entre les pays membres pour lutter contre les pratiques commerciales restrictives qui sont de nature à nuire au commerce international ¹⁸². Dans le dispositif de ce texte, le Conseil recommande :

1. a) Que, dans la mesure où leur législation le permet, lorsque des pays membres entreprennent, en application de leurs lois relatives aux pratiques commerciales restrictives, une enquête ou engagent une procédure mettant en cause d'importants intérêts d'un autre pays membre, ils en avisent ledit pays membres de la manière et aux moments qui seront jugés appropriés. S'il y a lieu, la notification sera faite à l'avance, de façon que le pays membre, auteur de la procédure tout en conservant l'entière liberté de la décision finale, puisse tenir compte des opinions que l'autre pays membre souhaiterait exprimer et des mesures correctives que ce pays membre pourrait juger possible de prendre en application de sa propre législation à l'égard de la pratique commerciale restrictive.

b) Que, lorsque deux pays membres ou davantage engagent une procédure dirigée contre une pratique commerciale restrictive, ils s'efforcent de coordonner leur action dans la mesure qui convient et où leurs législations nationales le permettent.

2. Que les gouvernements des pays membres se communiquent mutuellement, au sujet des pratiques commerciales restrictives, tous les renseignements que leurs législations et leurs intérêts légitimes les autorisent à divulguer.

3. Que les gouvernements des pays membres coopèrent à l'élaboration ou à l'application de méthodes mutuellement avantageuses de lutte contre les pratiques commerciales restrictives dans le commerce international.

[Traduction du Secrétariat de l'ONU].

¹⁸⁰ Le texte de la déclaration ministérielle sur cette question figure dans l'annexe au communiqué reproduit dans le *Bulletin de l'AELE*, vol. VI, n° 7, novembre 1965, p. 2 et 16. Pour plus de détails sur les accords de l'AELE, voir : *Bulletin de l'AELE*, vol. VIII, n° 5, juillet 1967, p. 4 à 6; et A. Szokoloczy-Syllaba, « EFTA — Restrictive Business Practices », *Journal of World Law*, vol. 4, n° 1, janvier-février 1970, p. 90 à 96.

¹⁸¹ Avec une abstention, celle du délégué de la Suisse.

¹⁸² OCDE, « Recommandation du Conseil concernant la coopération à établir entre les pays membres pour lutter contre les pratiques commerciales restrictives, qui sont de nature à nuire au commerce international » (5 octobre 1967), OCDE/C(67)53 (version définitive).

Le Comité d'experts de l'OCDE chargé des pratiques commerciales restrictives a reçu pour mission de suivre l'évolution de la situation et de procéder périodiquement à l'examen des progrès réalisés dans ce domaine. Il semblerait que des pays membres aient rendu compte à ce comité de notifications et de consultations relatives à des actions antitrust, et que le Comité ait également été informé d'échanges de renseignements non confidentiels 183, 184. Les accords de l'OCDE ne sont bien entendu applicables qu'aux seuls pays membres.

3. PROCÉDURES DU GATT

197. En 1960, les Parties contractantes du GATT ont adopté une procédure spéciale de notification et de consultation pour l'examen des conflits d'intérêts entre parties contractantes en matière de pratiques commerciales restrictives. Les Parties contractantes ont recommandé :

... que toute partie contractante engage, si elle y est invitée par une autre partie contractante, des consultations bilatérales ou multilatérales selon le cas, sur de telles pratiques. La partie sollicitée devrait examiner la demande avec compréhension et se prêter à des consultations avec la partie demanderesse en vue d'arrêter des conclusions mutuellement satisfaisantes et, si elle reconnaît l'existence de ces effets dommageables, elle devrait prendre les mesures qui lui paraîtraient indiquées pour en assurer la suppression.

Et elles ont décidé que :

a) Si la partie demanderesse et la partie sollicitée arrivent à un règlement mutuellement satisfaisant, elles devraient informer conjointement le secrétariat de la nature de la réclamation et des conclusions arrêtées;

b) Si la partie demanderesse et la partie sollicitée ne peuvent arriver à un règlement mutuellement satisfaisant, elles devraient informer le secrétariat de la nature de la réclamation et de l'impossibilité d'arriver à un règlement mutuellement satisfaisant;

c) Le secrétariat transmettra aux Parties contractantes les informations mentionnées aux alinéas a et b ci-dessus ¹⁸⁵.

Pour des raisons qu'on ignore, les Parties contractantes n'ont pas eu recours à ces procédures ¹⁸⁶.

4. CONVENTION POUR LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS RELATIFS AUX INVESTISSEMENTS

198. La Convocation pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats, conclue sous les auspices de la BIRD en

¹⁸³ R. R. Baxter, « Settlement of Disputes », *op. cit.*, p. 38; l'auteur se réfère à une lettre qui lui a été adressée par M. W. L. Fugate, chef de la Section du commerce extérieur au Département de la justice des Etats-Unis, le 11 février 1970.

¹⁸⁴ Pour les travaux effectués par l'OCDE sur la question des pratiques commerciales restrictives, voir l'extrait d'une note du Secrétaire général de l'OCDE, datée du 2 août 1968, adressée au Secrétaire général de la CNUCED et reprise dans le document « Pratiques commerciales restrictives » (TD/B/C.2/54/Add.1), annexe 4.

¹⁸⁵ GATT, Décision de la dix-septième session, L/1397, 5 décembre 1960, sect. 14.

¹⁸⁶ Au sujet de l'examen par le GATT de la question des pratiques commerciales restrictives entre 1955 et 1960, voir l'extrait d'une lettre datée du 4 juillet 1968, adressée par le Directeur général du GATT au Secrétaire général de la CNUCED et reproduite dans « Pratiques commerciales restrictives » (TD/B/C.2/54/Add.1), annexe 1.

mars 1965, est entrée en vigueur le 14 octobre 1966¹⁸⁷. Au 30 juin 1971, 62 Etats étaient parties à la Convention. En outre, 4 autres Etats avaient signé la Convention mais ne l'avaient pas ratifiée¹⁸⁸. Plus des deux tiers des Etats contractants sont des pays en voie de développement, principalement d'Afrique et d'Asie. Par contre, pas un seul pays latino-américain n'a signé la Convention. Celle-ci a institué un Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, dont l'objet est d'offrir des moyens de conciliation et d'arbitrage pour régler les différends relatifs aux investissements opposant des Etats contractants à des ressortissants d'autres Etats contractants. Le paragraphe 4 de l'article 25 stipule que tout Etat contractant peut à tout moment faire connaître au Centre la ou les catégories de différends qu'il considérerait comme pouvant être soumis ou non à la compétence du Centre. Aucune notification de cette nature n'a été faite au Centre¹⁸⁹. En application de la Convention, si les deux parties y consentent, les différends relatifs aux investissements pourraient comprendre ceux qui sont liés à des pratiques commerciales restrictives, notamment des restrictions à l'exportation. Toutefois, rien ne prouve que des différends de cette nature aient été portés devant le Centre.

199. Il convient de noter que bien des pays gros importateurs de capitaux comme l'Afrique du Sud, l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, l'Inde, le Mexique, les Philippines et le Venezuela ne sont pas encore parties à la Convention.

C. — Conclusion

200. Il semblerait, d'après l'analyse qui précède des accords bilatéraux et multilatéraux actuellement en vigueur en matière de pratiques commerciales restrictives, qu'en général ces accords ont été conclus surtout pour régler les différends existant ou qui pourraient exister entre des pays développés à économie de marché, notamment sur le plan des politiques de concurrence, et pour instaurer à cette fin une coopération plus étroite entre ces pays. Il semble donc que jusqu'ici les négociations et la coopération en matière de pratiques commerciales restrictives se soient surtout inscrites dans le contexte de groupements économiques régionaux comme la Communauté économique européenne et l'AELE et dans celui des travaux de l'OCDE.

201. Cela se comprend car, d'une manière générale, les pays en voie de développement ont, jusqu'à présent,

prêté peu d'attention à la question des pratiques commerciales restrictives. Les plus avancés d'entre eux commencent seulement à comprendre qu'il peut se poser dans ce domaine des problèmes susceptibles de nuire à leur développement économique d'ensemble et à leurs intérêts d'exportation.

202. Estimant que les accords multilatéraux en vigueur sont entachés de certaines imperfections, des universitaires, des juristes, des hommes d'Etat et des organisations internationales non gouvernementales ont formulé des propositions visant soit à renforcer certains accords multilatéraux existants soit à en conclure de nouveaux¹⁹⁰. Ces propositions visent surtout à réglementer les activités des sociétés multinationales, et dans une moindre mesure, celles des cartels. La plupart des propositions prévoient l'établissement d'une instance chargée du règlement des différends qui pourraient surgir, en particulier lorsque les activités des sociétés multinationales ne concordent pas avec les intérêts des Etats. Il est reconnu dans un certain nombre de propositions que les pays en voie de développement doivent participer et s'intéresser davantage aux travaux effectués dans ce domaine¹⁹¹. En résumé les auteurs des propositions préconisent soit l'établissement d'une instance internationale appropriée pour étudier les problèmes liés aux pratiques commerciales restrictives et pour mettre au point, en premier lieu, un accord limité et acceptable concernant les attributions de cette instance; soit l'élaboration concertée et multilatérale d'un ensemble de principes, d'un code ou de règles régissant les activités ou la conduite des sociétés multinationales. Ces propositions ne s'excluent pas l'une l'autre et il est admis qu'une combinaison des deux formules constituerait sans doute la solution la plus réaliste.

¹⁹⁰ Pour plus de détails concernant ces propositions voir:

P. M. Goldberg et C. P. Kindleberger, « Toward a GATT for Investment: A Proposal for Supervision of the International Corporation », *Law and Policy in International Business*, vol. 2, été 1970;

S. J. Rubin, « Multinational enterprise and national sovereignty: a skeptic's analysis », *Law and Policy in International Business*, vol. 3: 1, hiver 1971, p. 1 à 41;

Observations de la Chambre de commerce internationale concernant le rapport du secrétariat de la CNUCED « Pratiques commerciales restrictives », (TD/B/C.2/54 et Add.1);

D. Seers, *op. cit.*;

G. Ball, « Cosmopolis: The Importance of Being Stateless », *Columbia Journal of World Business*, vol. II, novembre-décembre 1967, p. 6 à 25;

E. T. Penrose, *The Large International Firm in Developing Countries, The International Petroleum Industry*, Londres, George Allen and Unwin, 1968, p. 273;

W. D. Rogers, « New and Future Anti-trust Laws: An Overview and Critique », communication faite à l'International Anti-trust Symposium, American Society of International Law, College of William and Mary, Williamsburg, Virginie, Etats-Unis d'Amérique, 16 octobre 1970;

C. Tugendhat, *The Multinationals*, Londres, Byre et Spottiswoode, 1971, p. 216 à 220; et

C. D. Edwards, « The World of Anti-trust », *Columbia Journal of World Business*, vol. IV, n° 4, juillet-août 1969.

¹⁹¹ Voir en particulier W. D. Rogers et S. J. Rubin, *op. cit.*

¹⁸⁷ Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (voir Nations Unies, *Recueil des Traités*, vol. 575, 1966, n° 8359).

¹⁸⁸ Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, *Cinquième rapport annuel 1970/1971*, annexe 1, p. 6 du texte anglais.

¹⁸⁹ *Ibid.*, p. 3 du texte anglais.

PROMOTION DES EXPORTATIONS

Rapport du secrétariat de la CNUCED *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes	Page
INTRODUCTION	1-3	293
<i>Chapitre</i>		
I. PROMOTION DES EXPORTATIONS DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	4-24	294
II. EXAMEN DES ACTIVITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE EN COURS	25-55	297
A. Amélioration de l'infrastructure institutionnelle nationale de la promotion des exportations	27-30	297
B. Création d'institutions et de services spécialisés dans la promotion et la commercialisation des exportations	31-32	298
C. Identification des débouchés et mise au point et adaptation des produits d'exportation au moyen d'études de marché	33-36	298
D. Commercialisation des exportations et stratégies promotionnelles	37-39	299
E. Action multinationale en vue d'accroître la consommation des produits	40-42	299
F. Mesures générales de promotion des exportations	43-45	300
G. Formation dans le domaine de la promotion et de la commercialisation des exportations	46-50	300
1. Cours de formation en matière de promotion des exportations et de commercialisation internationale	47	300
2. Séminaires sur les techniques de promotion et de commercialisation des exportations	48	300
3. Formation en cours d'emploi	49	300
4. Stages destinés aux enseignants dans le domaine de la promotion des exportations et de la commercialisation internationale	50	301
H. Conception générale de l'assistance technique	51-55	301
III. BESOINS FUTURS D'ASSISTANCE INTERNATIONALE	56-74	302
A. Organismes de promotion des importations dans les pays développés à économie de marché et dans les pays socialistes	58-59	302
B. Promotion des exportations de produits primaires	60-62	302
C. Formation en matière de promotion des exportations	63-66	303
D. Financement des exportations	67-74	303

* Le présent rapport, en date du 10 mars 1972, a été distribué à la Conférence sous la cote TD/123.

Introduction

1. Dans le contexte d'un pays en voie de développement, l'expression « promotion des exportations » se prête à diverses interprétations. Elle pourrait, par exemple, désigner un vaste ensemble de politiques et de mesures se rapportant à ce qu'on pourrait appeler d'une façon générale le développement des exportations. Elle pourrait aussi englober les mesures destinées à améliorer le climat économique des exportations, comme celles qui visent à contenir l'inflation, à garantir un taux de change raisonnable ou à contrôler la demande intérieure. Ces larges interprétations embrasseraient presque tous les aspects du développement économique orienté vers l'exportation, y compris les politiques de développement économique

en général, ainsi que les politiques financières, fiscales et commerciales ¹.

2. Le présent rapport n'est pas axé sur une conception aussi vaste de la promotion des exportations. On s'y attache essentiellement aux mesures concernant les efforts que fait un pays en voie de développement pour commercialiser ses produits à l'étranger et en promouvoir la vente de façon systématique et efficace. Il traite donc de l'infrastructure de la promotion des exportations, c'est-à-dire des institutions et des services nécessaires à un effort d'exportation soutenu, cet effort visant principalement à déterminer les possibilités qui s'offrent sur les

¹ Voir « Etude des politiques d'exportation visant à accroître et à diversifier les exportations d'articles manufacturés et de produits semi-finis des pays en voie de développement: rapport du secrétariat de la CNUCED » (TD/111/Suppl.1).

marchés étrangers aux produits éventuellement exportables et à prendre les mesures qui conviennent pour en tirer parti en adaptant les produits, en les commercialisant et en s'efforçant d'en accroître la consommation. Il traite aussi des mesures spéciales que doivent adopter les gouvernements des pays en voie de développement pour encourager les exportations. Le secteur public et le secteur privé jouant des rôles complémentaires dans l'effort national d'exportation, les mesures intéressant l'un et l'autre y sont examinées. En d'autres termes, le présent rapport étudie les besoins qui sont ceux d'un pays en voie de développement en ce qui concerne la formulation et l'exécution d'un programme de promotion des exportations, dans l'hypothèse où le gouvernement a déjà décidé d'adopter une politique économique générale appropriée.

3. L'infrastructure de la commercialisation et de la promotion des exportations servant nécessairement à la fois aux produits primaires et aux articles manufacturés et semi-finis, les deux groupes de produits ne sont pas traités séparément; en divisant ainsi le document, on aurait abouti à de multiples répétitions.

Chapitre premier

Promotion des exportations dans les pays en voie de développement

4. Le présent chapitre traite des besoins et problèmes des pays en voie de développement dans le domaine de la promotion des exportations et des mesures que ces pays prennent actuellement pour accroître leurs possibilités d'exportation.

5. Il y a relativement peu de temps que les pays en voie de développement s'intéressent vraiment à la promotion des exportations. Au début des années 50, alors que les prix des produits de base étaient généralement rémunérateurs et que le fardeau du service de la dette extérieure ne jouait pas encore un rôle essentiel dans la situation financière des pays en voie de développement vis-à-vis de l'étranger, la promotion des exportations n'avait pas un rang de priorité élevé dans la plupart de ces pays. Par la suite, la détérioration des termes de l'échange, l'augmentation des dépenses d'importation engendrée par les besoins du développement et la charge croissante du service de la dette ont incité les pays en voie de développement, à la fin des années 50 et pendant la première Décennie des Nations Unies pour le développement, à se préoccuper d'augmenter leurs gains en devises par la promotion des exportations. Un nouvel élan a été donné à cette promotion quand on s'est rendu compte, dans nombre de ces pays, que le remplacement des importations n'était pas rentable ou que les économies de devises réalisées de cette manière ne pouvaient assurer que des avantages marginaux. De plus, un certain nombre de pays en voie de développement qui, en raison de circonstances particulières — par exemple des recettes tirées des produits pétroliers — ne connaissent pas de difficultés sérieuses de balance des paiements, s'intéressent maintenant à la promotion des exportations du fait des possibilités d'emploi qu'elle crée pour une population en accroissement. Aujourd'hui, les plans de développe-

ment économique de la plupart des pays en voie de développement montrent que les gouvernements font à la promotion des exportations une place de premier plan dans le développement économique national et la politique de l'emploi.

6. On se souviendra que cette question a été longuement discutée à la première session de la Conférence et qu'un certain nombre de résolutions furent alors adoptées concernant les mesures de promotion des exportations des pays en voie de développement. Les mesures que prennent les gouvernements de ces pays en vue d'augmenter leurs exportations et le fait qu'ils recourent de plus en plus à l'aide internationale dans ce domaine témoignent du rang de priorité élevée qu'ils accordent à la promotion des exportations. Néanmoins, le fait de reconnaître l'importance de la promotion des exportations n'a pas conduit à exploiter de façon énergique et systématique les nouvelles possibilités d'exportation offertes aux produits primaires comme aux articles manufacturés et semi-finis. Les efforts déployés en vue d'accroître les exportations sont souvent empiriques et dispersés et n'ont donc pas le caractère d'une action nationale concertée en faveur des exportations qui pourrait être poursuivie pendant un certain nombre d'années.

7. Il faut peut-être souligner à cet égard qu'en l'absence d'un engagement gouvernemental vis-à-vis d'objectifs d'exportation nettement définis, un certain nombre d'éléments de la politique économique générale qui influent sur le succès d'un effort national de promotion des exportations — par exemple, la politique monétaire et financière, le contrôle de la demande intérieure, les politiques en matière d'investissements et de commerce — sont traités de façon incohérente, sans qu'il soit suffisamment tenu compte de leurs effets sur l'augmentation des recettes d'exportation.

8. On se rend de mieux en mieux compte, dans les pays en voie de développement, que le principal facteur institutionnel à l'origine de cet état de choses est, dans de nombreux cas, l'absence d'un mécanisme gouvernemental capable:

a) De faire en sorte que les objectifs nationaux en matière de commerce extérieur soient bien définis et intégrés aux objectifs du développement économique en général, de manière que les priorités arrêtées par le gouvernement pour l'expansion des exportations soit clairement reconnues;

b) De contribuer efficacement à la formulation de politiques et de programmes qui permettront d'atteindre les objectifs fixés en matière de commerce extérieur;

c) De suivre l'exécution de ces programmes, de façon que les objectifs gouvernementaux soient atteints en temps voulu.

9. Il convient de noter qu'il existe une tradition d'exportation dans la plupart des pays développés, le secteur privé assurant l'infrastructure et les services nécessaires à cet égard; par contre, dans les pays en voie de développement, le gouvernement doit jouer un rôle décisif dans le développement et la promotion des exportations qui constituent un domaine d'action relativement nouveau pour la plupart d'entre eux.

10. La promotion des exportations des pays en voie de développement est donc autant un problème de réarticulation de certains éléments clés de l'appareil administratif qu'un problème technique de mise au point des produits en vue de l'exportation ou de la promotion des ventes à l'étranger. A moins d'instituer, dans le mécanisme gouvernemental, un service central efficace, habilité d'une façon générale à formuler les programmes de promotion des exportations et à mobiliser les organismes publics et privés intéressés en vue de l'exécution de ces programmes, il sera difficile d'entreprendre et de poursuivre une action nationale coordonnée en faveur des exportations. A long terme, la création des institutions nécessaires, notamment au niveau gouvernemental, doit être un objectif prioritaire de l'effort de promotion des exportations d'un pays en voie de développement, le gouvernement pouvant dès lors répondre à ses besoins en matière de promotion des exportations au fur et à mesure qu'ils naissent et renforcer sa capacité d'exportation.

11. Un effort national soutenu en matière de promotion des exportations exige une action coordonnée de la part d'un certain nombre d'organismes, du secteur public comme du secteur privé, diversement engagés dans les phases du processus qui va de la production à l'achat des produits par le consommateur à l'étranger. Pour que le service central agisse de façon efficace, il est donc indispensable, en premier lieu, qu'il puisse rapprocher les secteurs clés du pays dont les activités influent sur l'expansion des exportations, afin qu'ils participent étroitement tant à la planification des exportations qu'à l'exécution des programmes de promotion des exportations. En second lieu, il doit avoir l'autorité et le prestige nécessaires pour exercer ses fonctions de direction et assurer la coordination. En troisième lieu, il doit disposer d'un secrétariat spécialisé, capable de donner les avis autorisés sur le développement du potentiel d'exportation du pays et sur des mesures qu'exige, au niveau national, l'exploitation des débouchés à l'étranger.

12. De nombreux pays en voie de développement tentent sérieusement de s'assurer ces services centraux en créant des conseils du commerce extérieur ou des institutions analogues qui jouent le rôle d'organes directeurs, à l'échelon national, pour toutes les questions relatives au développement des exportations et qui sont investis des pouvoirs nécessaires. Ces institutions regroupent des ministres ou de hauts fonctionnaires chargés de l'élaboration des politiques, compétents dans des domaines tels que le commerce extérieur, l'agriculture, les pêcheries, la sylviculture, les industries extractives, l'industrie, les douanes, la fiscalité et la politique économique générale, ainsi que des représentants des milieux commerciaux et industriels.

13. Le secrétariat spécialisé dans le commerce extérieur, nécessaire au fonctionnement efficace de l'organe directeur central, peut aussi jouer le rôle de service administratif chargé de surveiller quotidiennement l'exécution des programmes gouvernementaux en matière de commerce extérieur. En fait, de nombreux pays en voie de développement ont pris des mesures afin d'améliorer l'efficacité des organismes gouvernementaux s'occupant du commerce extérieur. Dans les pays où les possi-

bilités d'exportation sont déjà assez bien diversifiées, ce secrétariat doit être considérablement renforcé et amélioré; dans les pays où la gamme des possibilités d'exportation est étroite et qui manquent de personnel qualifié, on peut envisager des bureaux d'exportation plus modestes. En fait, la question s'est posée de savoir si ces derniers pays devaient donner la priorité à la création de secrétariats, même très restreints, pour s'occuper de questions de commerce extérieur, puisqu'ils ne peuvent exporter qu'un petit nombre de produits primaires traditionnels pour lesquels il connaissent déjà, dans une certaine mesure, les débouchés et les techniques d'exportation. L'expérience a cependant prouvé qu'un secrétariat peu important mais efficace, doté d'un personnel connaissant les questions de commerce extérieur, peut avoir un effet catalyseur, et stimuler les exportations même dans les pays les moins avancés. C'est ainsi que plusieurs pays ont créé ces dernières années un commerce d'exportation pour des produits relativement peu élaborés dont l'offre a été organisée sans beaucoup de capitaux ni de connaissances techniques. Dans d'autres cas, le secrétariat du commerce extérieur nouvellement institué a pris des mesures en vue d'améliorer les normes de classement et de qualité des produits primaires ou de favoriser une première transformation des produits traditionnels, de manière à augmenter les recettes qui en seront tirées.

14. Un secrétariat spécialisé dans le commerce extérieur semblerait donc s'imposer dans tous les pays, quel que soit leur stade de développement économique. La dimension et l'organisation du secrétariat seront évidemment fonction de la situation et des besoins propres au pays intéressé, et son emplacement dépendra de la structure administrative. Ce domaine est peut-être celui dans lequel les besoins d'assistance technique des pays en voie de développement sont les plus importants.

15. Pour que la promotion commerciale soit efficace, les services de promotion des exportations, dans le pays et à l'étranger, doivent être coordonnés et organisés de façon à se compléter. Les services gouvernementaux et les institutions privées qui encouragent le commerce d'exportation dans le pays, doivent pouvoir se fier dans une très grande mesure aux renseignements confidentiels et aux avis fournis par leurs représentants commerciaux à l'étranger. En l'absence de renseignements précis et à jour sur la situation des marchés étrangers relativement aux produits nationaux exportables, il serait difficile au secrétariat du commerce extérieur de bien conseiller les autorités en matière de planification ou l'organe directeur responsable du commerce extérieur. De nombreux pays en voie de développement s'efforcent donc d'améliorer la qualité de leurs services de commerce extérieur et de les développer afin d'exploiter les possibilités d'exportation sur de nouveaux marchés. Toutefois, la création simultanée d'organismes dans le pays et à l'étranger leur impose de lourdes charges, en raison notamment de la pénurie de personnel formé aux tâches spécialisées que cela implique.

16. L'organisation de services commerciaux sur place et à l'étranger fait surgir une autre difficulté: pendant plusieurs années encore, les pays en voie de développe-

ment continueront, certes, à exporter surtout des matières premières traditionnelles, mais il n'en est pas moins nécessaire de promouvoir en même temps la vente d'un certain nombre d'articles manufacturés et semi-finis qui deviennent exportables. Comme le type et les techniques de promotion commerciale diffèrent beaucoup selon qu'il s'agit de commercialiser des produits primaires ou des articles manufacturés, les services commerciaux dans le pays et à l'étranger doivent être à même de faire face à ces diverses tâches. De nombreux pays recherchent actuellement de nouveaux débouchés pour leurs produits primaires traditionnels afin de lutter contre le fléchissement de la demande dans ce secteur; d'autres s'efforcent d'améliorer les normes de classement et de qualité des produits primaires ou commencent à s'orienter vers la transformation ou l'adaptation des produits en vue de tirer parti des nouveaux débouchés qui augmenteraient les gains en devises que peuvent assurer ces produits. Les marchés recherchés pour les articles manufacturés et semi-finis diffèrent souvent de ceux sur lesquels on pourrait promouvoir l'exportation de produits primaires; les circuits commerciaux et les techniques de commercialisation ne sont pas du tout les mêmes non plus dans les deux cas. Cette diversité dans les marchés recherchés et dans les techniques de promotion et de commercialisation pose aux pays en voie de développement de graves problèmes d'organisation en raison notamment du manque de personnel qualifié et de l'insuffisance des ressources en devises pour les activités de promotion.

17. Il est à noter que les représentants commerciaux des pays en voie de développement à l'étranger sont tenus de s'occuper plus activement de la promotion des ventes que leurs homologues des pays développés, étant donné que les exportateurs d'un pays en voie de développement, notamment dans le cas de produits non traditionnels, n'ont pas de contacts bien établis sur les marchés étrangers. Les fonctions des représentants commerciaux sont multiples: conseil sur le choix des filières de vente, désignation d'agents et d'organisation d'un service après-vente pour certains types de produits, étude et négociation d'arrangements de sous-traitance grâce auxquels les exportations sont assurées de trouver des débouchés. Les gouvernements s'efforcent de donner à leurs services de commerce extérieur les moyens d'accomplir ces tâches spécialisées.

18. Les entreprises de production et d'exportation du secteur privé n'étant pas suffisamment importantes dans les pays en voie de développement pour avoir leurs propres services de promotion et de commercialisation des exportations, les gouvernements ont été dans l'obligation d'encourager activement les activités communes dans ce double domaine. Des services communs de commercialisation des exportations se créent dans ces pays afin d'aider les petits producteurs et exportateurs; des organismes de promotion des exportations qui groupent les exportateurs de produits semblables sont institués en vue d'assurer une promotion commune à l'étranger. Dans certains cas, quand les organismes du secteur privé ne pouvaient promouvoir efficacement les exportations vers les pays à commerce d'Etat, les gouvernements ont dû organiser des services commerciaux d'Etat afin d'encourager les exportations à destination de ces pays. Ils ont aussi pris des mesures pour permettre à ces services

de mettre sur pied, à l'intention de groupes d'exportateurs, des missions de ventes à l'étranger et des voyages d'étude destinés à leur faire connaître la situation des marchés.

19. Les chambres de commerce et les associations industrielles étant assez rudimentaires dans la plupart des pays en voie de développement, les commerçants comptent de plus en plus sur le gouvernement pour obtenir des renseignements sûrs qui permettent aux exportateurs d'adapter leur produits aux exigences des marchés étrangers et de prendre les mesures de commercialisation et de promotion nécessaires par les voies commerciales appropriées. L'organisation, sur le plan commercial, de systèmes de renseignements qui répondent aux besoins des exportateurs, notamment en ce qui concerne les produits non traditionnels, est apparue comme l'une des tâches les plus difficiles dans les pays en voie de développement, et le nombre des demandes de services d'experts dans ce domaine augmente rapidement, ce dispositif d'information étant indispensable à tout effort gouvernemental de promotion des exportations. Un service d'information en matière commerciale devra notamment faire des études de marché complètes et mettre au point des plans de commercialisation des exportations concernant les produits pour lesquels il a été décidé d'entreprendre un important effort de promotion car, à l'inverse de ce qui se passe dans les pays développés, les milieux industriels et commerciaux de la plupart des pays en voie de développement n'ont ni les contacts à l'étranger ni les ressources en devises nécessaires à l'exécution de ces tâches.

20. L'apparition de nouveaux types d'exportations, en particulier des exportations de biens d'équipement et de biens de consommation durables, a mis en lumière le manque de services de financement à l'exportation et de garantie des crédits à l'exportation dans un certain nombre de pays en voie de développement. Là encore, les gouvernements ont dû prendre l'initiative de créer de tels services, en collaboration avec les institutions bancaires.

21. Les gouvernements des pays en voie de développement s'efforcent d'encourager les exportations au moyen d'une série d'autres mesures spéciales destinées à rendre le climat plus favorable aux exportations, sur le plan intérieur. En premier lieu, ils s'emploient à éliminer les obstacles, par exemple en simplifiant les documents et formalités d'exportation, en abrégant les délais de recouvrement des ristournes de droits de douane perçus sur les matières premières ou les biens intermédiaires entrant dans la production aux fins d'exportation et en accélérant les procédures d'inspection avant expédition. En second lieu, ils cherchent à stimuler effectivement les exportations en recourant à différents systèmes ou moyens — par exemple, à la création de zones de libre-échange —, en vue d'encourager la production aux fins d'exportation. Ces domaines d'action sont tous relativement nouveaux pour la plupart des pays en voie de développement qui souhaitent, par conséquent, tirer parti des connaissances techniques et de l'expérience d'autres pays, tant développés qu'en voie de développement.

22. L'élargissement des marchés ouverts aux exportations des pays en voie de développement, dans le cadre

du système généralisé de préférences, et les concessions tarifaires consécutives aux négociations commerciales entre pays en voie de développement qui viennent de se terminer, ont suscité un regain d'intérêt pour la promotion des exportations dans un certain nombre de ces pays, où l'on s'occupe activement de déterminer les produits qui pourraient bénéficier de ces dispositions de politique commerciale internationale. A cet égard, les pays en question ont besoin d'études de marchés, pour connaître les possibilités d'exportation, et d'une aide à la commercialisation pour promouvoir la vente des produits choisis. Par ailleurs, plusieurs groupes de pays en voie de développement prennent actuellement des mesures en vue de favoriser les exportations entre eux, dans le cadre de divers arrangements particuliers, régionaux ou sous-régionaux.

23. Ces dernières années, dans de nombreux pays en voie de développement, on a pris conscience de la valeur d'une action menée conjointement par des groupes de pays s'intéressant à l'exportation de produits similaires, l'effort concerté étant souvent plus rentable et plus efficace que des mesures prises isolément par les divers pays. Ces pays ont d'abord entrepris ensemble des études de marché axées sur certains produits et certains marchés où ils voulaient tous prendre pied. Ils se sont ensuite lancés dans des campagnes de promotion communes pour un produit particulier sur les marchés les plus prometteurs. Ils projettent maintenant de créer des institutions multinationales de promotion de plus grande envergure, qui puissent entreprendre des campagnes en faveur de produits ou groupes de produits déterminés, en particulier des produits primaires qui se heurtent à la concurrence de produits synthétiques de remplacement.

24. Toutes ces mesures exigent un personnel qualifié. Les pays intéressés sont donc à la recherche de formules qui leur permettraient de former aussi rapidement que possible des cadres spécialisés pour les services gouvernementaux de promotion des exportations et les organismes de commercialisation des exportations du secteur privé. Certains pays en voie de développement ont créé des instituts nationaux de formation avec l'assistance technique de l'étranger, et les plus avancés d'entre eux seront bientôt en mesure d'offrir des moyens de formation aux autres pays en voie de développement. Dans une sous-région, un groupe de pays a également pris une initiative intéressante en vue de fonder un institut régional de formation desservant tous les pays participants. Cette forme de collaboration à l'intérieur d'un groupe de pays en voie de développement en vue de résoudre leurs problèmes communs serait un moyen économique de satisfaire aux demandes d'aide à la formation dont le nombre continuera d'augmenter rapidement à mesure que d'autres pays en voie de développement intensifieront leurs efforts en vue d'accroître leurs exportations.

Chapitre II

Examen des activités d'assistance technique en cours

25. Les nombreux pays en voie de développement qui, depuis quelques années, accordent la priorité à la promotion des exportations adoptent progressivement une

combinaison des diverses mesures mentionnées au chapitre premier correspondant à leurs besoins particuliers. En conséquence, la nécessité d'une assistance technique internationale s'accroît rapidement dans la plupart de ces domaines. Le Centre CNUCED/GATT du commerce international a été créé pour répondre à cette nécessité, en collaboration avec d'autres organismes des Nations Unies dont les activités ont un rapport avec l'expansion des exportations des pays en voie de développement. Avec les années, le Centre est devenu le point de convergence des efforts d'assistance technique entrepris par les Nations Unies pour aider les pays en voie de développement à accroître leurs exportations. Le présent chapitre indique les domaines qu'intéresse l'assistance en matière de promotion des exportations fournie par la CNUCED et le Centre, en coopération avec les centres régionaux de promotion des exportations que créent actuellement les commissions économiques régionales CEA, CEAE et CEPAL, ainsi que le BESNUB. Ces programmes d'assistance technique sont financés par le PNUD et par les contributions volontaires de certains pays, ce qui représente au total 5 millions de dollars en 1972.

26. Les programmes d'assistance en matière de promotion des exportations sont formulés de manière à répondre aux besoins prioritaires particuliers des pays en voie de développement intéressés, compte tenu des objectifs de développement global de chaque pays. Ce sont donc des programmes intégrés qui, dans chaque pays, mettent en jeu de nombreux éléments interdépendants. Aux fins du présent rapport, on peut toutefois ranger les diverses activités d'assistance technique en cours sous les grandes rubriques suivantes:

- A. Amélioration de l'infrastructure institutionnelle nationale de promotion des exportations;
- B. Création d'institutions et de services spécialisés dans la promotion et la commercialisation des exportations;
- C. Identification des débouchés et mise au point et adaptation des produits destinés à l'exportation au moyen d'études de marché;
- D. Commercialisation des exportations et stratégies promotionnelles;
- E. Action multinationale en vue d'accroître la consommation des produits;
- F. Mesures générales de promotion des exportations;
- G. Formation dans le domaine de la promotion et de la commercialisation des exportations.

A. — AMÉLIORATION DE L'INFRASTRUCTURE INSTITUTIONNELLE NATIONALE DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS

27. La principale faiblesse de l'effort d'exportation dans la plupart des pays en voie de développement est l'absence d'un programme national cohérent de promotion des exportations. L'un des principaux objectifs de l'assistance technique est donc d'aider les gouvernements des pays en voie de développement à mettre au point une stratégie de promotion des exportations adaptée, dans chaque cas, à la situation économique et aux objectifs de développement du pays. En se fondant sur des évaluations du potentiel d'exportation du pays considéré, des spécialistes de la promotion des exportations conseil-

lent le gouvernement au sujet d'un programme d'expansion des exportations en appelant son attention sur l'infrastructure institutionnelle qu'exigera l'exécution de ce programme.

28. Peu de pays en voie de développement ayant l'infrastructure institutionnelle nécessaire, au niveau du gouvernement, pour entreprendre une action concertée de promotion des exportations, l'assistance pour la création de cette infrastructure sera, dans la plupart des cas, un élément essentiel du programme. Une fois l'infrastructure en place, les gouvernements devraient être de mieux en mieux armés pour faire face aux besoins et aux problèmes de leur pays en matière de promotion des exportations.

29. Dans les pays qui ont besoin d'une assistance technique de caractère général dans le domaine de la promotion des exportations, la technique des colloques de niveau élevé a donné de bons résultats. L'objectif est de provoquer une plus large prise de conscience de l'importance de l'exportation et d'engager la participation des secteurs public et privé à une campagne nationale concertée de promotion des exportations. Les colloques ont pour but de réunir de hauts fonctionnaires et des cadres du commerce et de l'industrie pour discuter, avec la participation d'experts internationaux, des problèmes du pays en matière de promotion des exportations et de ses besoins d'assistance technique. Ils ont facilité l'analyse des stratégies de promotion des exportations recommandées par les experts internationaux et, souvent, ils ont beaucoup contribué à créer un climat d'entente ainsi qu'à lancer une action nationale mieux coordonnée en faveur des exportations.

30. En vue de renforcer l'infrastructure institutionnelle nécessaire à la promotion des exportations, au niveau du gouvernement, on a aidé les gouvernements des pays en voie de développement à créer:

a) Des conseils de niveau élevé pour le développement des exportations, chargés de coordonner et de diriger les efforts nationaux en matière de promotion des exportations;

b) Des secrétariats du commerce extérieur ou des bureaux de promotion des exportations chargés de fournir les services nécessaires aux conseils pour le développement des exportations, d'effectuer des études de base et de contrôler l'application des programmes de promotion;

c) Des services commerciaux à l'étranger;

d) Des services de base d'information commerciale à l'intention des exportateurs.

B. — CRÉATION D'INSTITUTIONS ET DE SERVICES SPÉCIALISÉS DANS LA PROMOTION ET LA COMMERCIALISATION DES EXPORTATIONS

31. Si la mise en place d'un mécanisme efficace de promotion des exportations, au niveau gouvernemental, est un préalable indispensable au succès des efforts de promotion des exportations entrepris par les pays en voie de développement, elle ne constitue qu'une première étape vers la réalisation d'un programme efficace de promotion des exportations. Étant donné le grand nombre

de mesures connexes qui doivent être prises simultanément pour promouvoir les ventes sur les marchés extérieurs, les producteurs et exportateurs doivent pouvoir s'appuyer sur divers services spécialisés. A mesure que les efforts de promotion des exportations s'intensifient et s'organisent, la nécessité de créer ces services et des institutions spécialisées capables de les fournir devient plus évidente. En outre, l'expérience prouve que certains problèmes précis peuvent souvent être résolus par ces institutions et que l'exportation est ainsi possible même si le dispositif de promotion des exportations pour l'ensemble du pays est encore rudimentaire.

32. Des experts ont été mis à la disposition des pays en voie de développement pour les aider à créer des services spécialisés dans les domaines suivants:

a) organismes publics pour le commerce d'exportation;

b) organisations communes de commercialisation des exportations pour les petits producteurs;

c) organismes de promotion des exportations pour des groupes de produits analogues;

d) emballage et conditionnement;

e) financement des exportations et assurance-crédit à l'exportation;

f) zones de groupement en vue de l'exportation;

g) contrôle de la qualité, classement et normalisation.

C. — IDENTIFICATION DES DÉBOUCHÉS ET MISE AU POINT ET ADAPTATION DES PRODUITS D'EXPORTATION AU MOYEN D'ÉTUDES DE MARCHÉ

33. L'aide très substantielle fournie aux pays en voie de développement dans le domaine des études de marché a un triple objectif:

a) Identifier les débouchés pour les produits que les pays en voie de développement pourraient exporter compte tenu de leur capacité de production existante;

b) Fournir des renseignements sur les marchés aux fournisseurs des pays en voie de développement pour leur permettre d'adapter leur production aux besoins particuliers des marchés étrangers;

c) Évaluer les perspectives offertes aux produits qui doivent être mis au point pour l'exportation.

34. L'identification des débouchés englobe la détermination des perspectives de promotion des exportations que peut offrir la conclusion d'accords internationaux de sous-traitance entre acheteurs des pays développés et producteurs des pays en voie de développement.

35. En outre, les principales études de marché publiées par le Centre du commerce international portent sur certains produits dont l'exportation présente un grand intérêt pour de nombreux pays en voie de développement, notamment les tourteaux, les crevettes et bouquets, le riz, le manioc, les bois tropicaux (bois de sciage, contreplaqué et bois de placage), les parquets, les jus d'agrumes, les conserves de viande, les fruits et légumes frais et transformés, le cuir, les peaux, le tabac non manufacturé, le café soluble, les épices, les vins et les tapis d'Orient. Ces études contiennent des analyses relatives à quelques-uns des marchés offrant le plus de possibilités aux pro-

duits considérés et des renseignements détaillés pouvant intéresser les producteurs et exportateurs des pays en voie de développement; elles portent notamment sur les aspects suivants: évaluation des débouchés dans les pays importateurs, circuits de distribution, exigences des acheteurs de produits étrangers et normes de conditionnement. Elles ont pour objet de fournir aux exportateurs des pays en voie de développement des renseignements et données qu'ils puissent immédiatement utiliser pour établir des relations commerciales avec les acheteurs à l'étranger et pour adapter leur production aux besoins spéciaux des marchés étrangers.

36. D'autre part, les études de marché effectuées par le Centre ont pour but d'aider les divers pays en voie de développement à prendre des décisions concernant le développement de leur capacité de production pour l'exportation. Elles mettent en jeu des évaluations plus complexes des perspectives à long terme des marchés de produits donnés, qui peuvent servir de base aux décisions touchant la production et les investissements.

D. — COMMERCIALISATION DES EXPORTATIONS ET STRATÉGIES PROMOTIONNELLES

37. Beaucoup de pays en voie de développement ne sont pas au courant des techniques de commercialisation, notamment pour les produits et les marchés non traditionnels. Ils reçoivent, dans ce domaine, et dans celui des stratégies de promotion, l'assistance d'experts internationaux spécialisés dans le commerce de certains produits. Cette assistance qui prolonge en fait les études de marché du Centre du commerce international, porte sur les aspects suivants:

a) Etude des possibilités d'exportation dans les pays qui demandent une assistance pour identifier les facteurs relatifs à l'offre en ce qui concerne les produits que le pays souhaite commercialiser à l'étranger;

b) Identification des marchés les plus intéressants vers lesquels un premier effort de commercialisation pourrait être entrepris;

c) Elaboration d'un programme de commercialisation et de promotion des exportations en collaboration avec les acheteurs potentiels des marchés visés (comportant une analyse des coûts et avantages de diverses méthodes de commercialisation et de promotion).

Toutes ces activités sont menées par des experts internationaux en commercialisation avec du personnel local des entreprises commerciales et industrielles des pays en voie de développement intéressés, de façon à assurer la bonne exécution des programmes après le départ des experts.

38. Une autre technique couramment employée pour aider les pays en voie de développement dans leurs efforts de commercialisation des exportations est celle des voyages d'introduction aux marchés. Ces voyages sont destinés à permettre aux industriels envisageant d'exporter leur production de visiter certains marchés afin de découvrir par eux-mêmes les perspectives qu'offre la vente à l'étranger et les difficultés qu'elle pose. Ils fournissent également aux exportateurs la possibilité de rencontrer des importateurs et de discuter avec eux des arrangements commerciaux appropriés, compte tenu des besoins particuliers des divers marchés d'importation.

Au cours de ces voyages, les participants ont également l'occasion d'entrer en contact avec des agents, des transitaires, des distributeurs et d'autres personnes ou institutions dont les activités ont un rapport avec leur voyage d'études.

39. Une nouvelle forme d'aide à la commercialisation, actuellement au stade expérimental, consiste à entreprendre des programmes d'expansion des marchés axés sur certains pays développés. C'est ainsi qu'un projet pilote actuellement en cours d'exécution a pour but d'aider les exportateurs de certains pays en voie de développement à faire connaître leurs produits et à en promouvoir la vente dans un pays nordique en combinant des mesures de commercialisation avec un effort d'adaptation des produits aux exigences techniques et commerciales du marché en question. Les principaux éléments de cette forme d'assistance sont les suivants: tests préliminaires permettant de déterminer si les produits choisis à titre expérimental aux fins de promotion peuvent être acceptés sur le marché visé; discussions entre les exportateurs des pays en voie de développement et les importateurs, agents et distributeurs éventuels; activités de promotion des ventes pour les produits choisis, faisant appel aux divers moyens d'information, et assistance pour l'élaboration et l'exécution de plans à long terme intéressant les produits finalement retenus. Lorsque les résultats de ce projet pilote auront été évalués, des projets analogues seront vraisemblablement entrepris pour promouvoir les exportations des pays en voie de développement sur d'autres marchés.

E. — ACTION MULTINATIONALE EN VUE D'ACCROÎTRE LA CONSOMMATION DES PRODUITS

40. L'action multinationale en vue d'accroître la consommation des produits tend à se généraliser. Les pays en voie de développement envisagent de plus en plus la possibilité de s'unir pour augmenter les recettes d'exportations tirées de produits qui les intéressent, notamment des produits de base, en favorisant un relèvement du niveau général de la consommation de ces produits. Cette évolution tient en partie à l'importance qu'attachent divers organismes internationaux à l'action promotionnelle concertée comme moyen de stimuler la demande et en même temps de trouver de nouveaux débouchés et utilisateurs pour certains produits traditionnels. Plusieurs organismes internationaux se penchent actuellement sur cette question, et diverses études ont été entreprises sur les stratégies de promotion qui pourraient servir de base à un effort collectif des gouvernements intéressés. Ces études ont pour objet d'identifier les marchés offrant les meilleures perspectives pour un accroissement de la consommation, d'évaluer l'incidence possible d'une action promotionnelle sur la consommation et de formuler des suggestions quant à la faisabilité et aux chances de succès des programmes de promotion dans certaines régions.

41. C'est à la suite de ces efforts notamment qu'un bureau de promotion des ventes d'arachides s'est ouvert à Genève au cours de l'automne 1969; ce bureau exécute actuellement un programme de promotion et de publicité. Des mesures préliminaires ont également été prises en vue

d'établir un secrétariat provisoire commun pour le bureau international des bois tropicaux dont la création a été proposée et, par ailleurs, on a examiné les mesures de promotion à prendre pour un certain nombre d'autres produits notamment le thé, les graines oléagineuses, les huiles et graisses, le coton, les fibres dures, le vin, le caoutchouc naturel et le sucre.

42. Autre fait nouveau dans ce domaine, on commence à organiser des séminaires sur la promotion et la commercialisation de certains produits. L'objectif est d'aider les représentants des pays participants à promouvoir l'exportation de ces produits en les tenant au courant de l'évolution récente des techniques, du commerce et des marchés dans les principaux pays importateurs et en organisant des discussions entre les participants aux séminaires et quelques importateurs sur l'application des méthodes de commercialisation. Ces séminaires s'adressent au personnel des milieux d'affaires ou de l'administration qui exerce des fonctions de direction ou s'occupe des activités promotionnelles en vue de l'expansion du commerce d'exportation des produits considérés.

F. — MESURES GÉNÉRALES DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

43. Plusieurs mesures générales de promotion des exportations pourraient être regroupées sous la rubrique suivante: création d'un esprit tourné vers l'exportation et amélioration du climat des exportations. Ces mesures consistent pour les gouvernements à la fois à éliminer les facteurs défavorables et à prévoir des stimulants. Une assistance a été fournie aux pays en voie de développement dans les domaines suivants:

- a) Encouragements financiers et fiscaux au développement des exportations²;
- b) Simplification des documents et formalités d'exportation, notamment simplification des procédures pour l'obtention du remboursement ou d'une ristourne des droits et taxes;
- c) Organisation de missions commerciales;
- d) Organisation d'expositions et de foires commerciales et d'autres campagnes publicitaires.

44. Pour illustrer les besoins des pays en voie de développement dans ce domaine général, on peut s'arrêter à la question de la simplification des documents d'exportation. Le volume de la documentation requise, joint à la complexité des procédures à suivre pour faire passer les pièces par toute une série de services officiels ou semi-officiels, a constitué un important obstacle à l'expansion des exportations dans bien des pays en voie de développement. Les gouvernements de nombreux pays en voie de développement sont maintenant pleinement conscients de ce problème et plus de 50 d'entre eux ont à ce jour demandé une assistance technique pour la simplification des documents d'exportation.

² Voir *Encouragements aux exportations industrielles: étude du secrétariat de la CNUCED* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.70.II.D.8).

45. Outre des services d'experts, on fournit aux gouvernements des renseignements sur ces mesures générales de promotion des exportations pour les aider à mieux répondre aux besoins des exportateurs. On leur communique notamment des études sur la plupart des sujets déjà mentionnés, par exemple les encouragements aux exportations ou l'organisation de missions et d'expositions commerciales.

G. — FORMATION DANS LE DOMAINE DE LA PROMOTION ET DE LA COMMERCIALISATION DES EXPORTATIONS

46. La mise à la disposition des gouvernements de moyens de formation a été, jusqu'ici, l'un des éléments essentiels de l'assistance technique dans le domaine de la promotion des exportations, car il est généralement admis que la pénurie de personnel suffisamment qualifié est l'un des principaux obstacles au succès des efforts déployés pour accroître les exportations des pays en voie de développement. Les programmes de formation offerts sont de plus en plus différenciés pour répondre aux besoins des divers pays. Ils peuvent comprendre des cours de formation générale dans le domaine de la promotion des exportations et la commercialisation internationale, des cours plus spécialisés consacrés à certains produits ou à certaines techniques d'exportation, et même l'organisation de stages en matière de promotion des exportations et de commercialisation internationale, à l'intention des professeurs des établissements de formation aux affaires dans les pays en voie de développement. On trouvera ci-dessous un bref exposé des principaux types de formation offerts jusqu'ici dans ce domaine.

1. Cours de formation en matière de promotion des exportations et de commercialisation internationale

47. Ces cours ont pour objet de familiariser les participants avec l'organisation et la gestion de services commerciaux ainsi qu'avec les techniques de commercialisation et de promotion dont les pays en voie de développement ont un besoin urgent. Ils s'adressent aux fonctionnaires supérieurs et aux cadres du commerce et de l'industrie s'occupant directement de questions relatives aux exportations du pays. On s'efforce de plus en plus d'organiser ces cours à l'échelle nationale ou régionale, de façon à assurer une participation plus ou moins homogène.

2. Séminaires sur les techniques de promotion et de commercialisation des exportations

48. L'objectif de ces séminaires est de porter les faits les plus récents en matière de promotion des échanges à l'attention des fonctionnaires supérieurs ou cadres qui s'occupent à temps complet d'activités de promotion liées au commerce extérieur de leur pays. Ces séminaires sont consacrés soit à un produit particulier soit à une technique donnée de promotion des exportations, par exemple aux questions de conditionnement ou de publicité.

3. Formation en cours d'emploi

49. La formation en cours d'emploi est organisée en fonction des besoins individuels des bénéficiaires. Les conseillers et spécialistes envoyés dans un pays en voie

de développement par des organisations internationales d'assistance technique sont chargés de former du personnel de contrepartie. En outre, les fonctionnaires et les cadres des pays en voie de développement peuvent obtenir des bourses pour travailler dans des organismes spécialisés des pays développés dont les activités correspondent à leurs intérêts.

4. *Stages destinés aux enseignants dans le domaine de la promotion des exportations et de la commercialisation internationale*

50. Ces stages s'adressent au personnel enseignant des universités et écoles supérieures des pays en voie de développement qui offrent ou envisagent d'offrir des cours spécialisés de promotion des exportations et de gestion des entreprises. Ils ont pour objet de donner aux participants l'occasion de se familiariser avec les tendances les plus récentes de la commercialisation et de la promotion des exportations et aussi de se mettre au courant des nouvelles méthodes d'enseignement et conceptions de l'instruction.

H. — CONCEPTION GÉNÉRALE DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE

51. Cette classification des activités d'assistance technique n'a été adoptée que pour les besoins de l'exposé. En pratique, la tendance est de grouper les divers types d'assistance fournie dans le cadre d'un seul projet intégré et adapté aux problèmes particuliers des divers pays en voie de développement en matière d'exportation. Le projet intégré type comprend des services de conseillers généraux pour les aspects institutionnels et structurels de la promotion des exportations, des services de spécialistes pour les études sur le potentiel d'exportation, les analyses de marché, l'adaptation des produits et la commercialisation des exportations par exemple, ainsi que divers types d'activités de formation. Les divers éléments sont alors programmés et échelonnés sur toute la durée du projet, lequel est exécuté sous la surveillance d'un directeur de projet qui veille à ce que l'assistance technique fournie ait le maximum d'effet sur les exportations du pays bénéficiaire. On a aussi entrepris depuis peu quelques projets interinstitutions d'assistance technique, dans lesquels au moins deux organisations internationales offrent un programme intégré composé d'éléments relevant spécifiquement de leur domaine de compétence; on pense que ces projets sont appelés à prendre de l'extension.

52. Les difficultés particulières qui se posent aux moins avancés des pays en voie de développement ont été soulignées par plusieurs organismes internationaux, et les besoins de ces pays en matière de promotion des exportations ont par conséquent retenu l'attention au cours des deux ou trois dernières années. Etant donné les problèmes que posent notamment la faiblesse de leur infrastructure économique et les limites de leur capacité administrative, ces pays ont besoin de nouvelles formes d'assistance technique pour leurs efforts d'exportation. On fait appel à de nouvelles techniques, consistant notamment à organiser des missions d'acheteurs de pays développés pour aider les pays les moins avancés dans la promotion des ventes et l'adaptation des produits,

et à prévoir la formation en cours d'emploi des représentants commerciaux de ces pays dans les centres commerciaux de régions développées. Les pays en question reçoivent également une assistance plus traditionnelle destinée à renforcer l'infrastructure administrative de la promotion des exportations.

53. Enfin, le rôle de liaison que joue le Centre CNUCED/GATT du commerce international favorisant une association plus étroite entre les pays en voie de développement et les pays développés à économie de marché et pays socialistes constitue une autre forme d'assistance technique des plus utiles. Etant donné la diversité des besoins et la complexité des problèmes des pays en voie de développement dans le domaine de la promotion des exportations, il était évident, dès la création du Centre, que les demandes d'assistance émanant de ces pays se multiplieraient rapidement. On s'est vite rendu compte qu'il serait impossible de mener à bien une tâche de cette ampleur, même en faisant appel aux ressources financières et au personnel spécialisé de plusieurs organisations du système des Nations Unies. C'est pourquoi le Centre a établi en quelques années, dans les pays en voie de développement, les pays développés à économie de marché et les pays socialistes, un réseau qui comprend des organisations gouvernementales, des organismes semi-gouvernementaux, des chambres de commerce et des associations commerciales, ainsi que des entreprises privées engagées dans le commerce international. Le Centre utilise ce réseau dans toute la mesure possible pour obtenir les informations dont il a besoin en matière de commerce, pour fournir des moyens de formation et pour trouver des experts.

54. L'existence de ce réseau a eu pour effet d'encourager d'autres organismes, en particulier dans les pays développés, à s'intéresser davantage aux besoins des pays en voie de développement en matière de promotion des exportations. C'est ainsi que les services d'assistance technique de plusieurs pays développés ont mis à la disposition du Centre des fonds d'affectation spéciale atteignant actuellement un montant de 3 millions de dollars par an, pour financer des programmes supplémentaires d'assistance technique aux pays en voie de développement. Dans de nombreux pays développés à économie de marché et pays socialistes, un personnel de liaison travaillant dans les organismes nationaux chargés du commerce extérieur apporte un précieux concours au Centre en lui procurant des renseignements sur les marchés, des moyens de formation et des services d'experts pour lui permettre de répondre aux demandes d'assistance technique de plus en plus nombreuses qui émanent des pays en voie de développement. En outre, plusieurs pays développés ont, à leur frais, détachés du personnel qualifié pour aider le Centre, notamment en rapport avec les études de marché et les missions de programmation et d'enquête envoyées dans les pays en voie de développement.

55. Une collaboration s'est ainsi instaurée progressivement entre les pays en voie de développement, les pays développés à économie de marché et les pays socialistes, par le truchement du Centre, dont les activités en faveur des pays en voie de développement sont ainsi grandement facilitées.

Chapitre III

Besoins futurs d'assistance internationale

56. Une importante particularité de l'assistance fournie jusqu'à présent en matière de promotion des exportations est d'avoir eu, dans une large mesure, un caractère purement technique; il n'est guère accordé d'aide financière multilatérale ou bilatérale dans ce domaine essentiel du développement. Pour exécuter leurs programmes de promotion des exportations, les pays en voie de développement n'ont pas seulement besoin de conseils d'experts et de services pour la formation de spécialistes; il leur faut aussi prélever des sommes considérables sur leurs maigres ressources en devises pour organiser des campagnes de commercialisation et de promotion, pour offrir aux acheteurs étrangers des facilités de crédit comparables à celles que leurs concurrents proposent ailleurs, pour mettre en place des installations de stockage et de conditionnement et pour prendre toute autre mesure indispensable en matière de promotion des exportations.

57. Dans le contexte de l'orientation à donner à une action en vue d'améliorer et de renforcer l'assistance fournie aux pays en voie de développement pour la promotion des exportations, on examinera ci-après certains besoins prioritaires de ces pays pour lesquels une aide financière pourrait utilement être envisagée. Cette analyse n'est pas limitée à l'assistance qui pourrait être accordée par l'intermédiaire de la CNUCED ou du Centre CNUCED/GATT du commerce international; elle vise à concentrer l'attention sur les domaines qui se prêtent également à une assistance directe des pays développés à économie de marché et des pays socialistes aux pays en voie de développement.

A. — ORGANISMES DE PROMOTION DES IMPORTATIONS DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ ET DANS LES PAYS SOCIALISTES

58. Comme on l'a déjà dit, le renforcement des liens entre le Centre, d'une part, et les pays développés à économie de marché et pays socialistes, d'autre part, a amené un certain nombre d'organismes nationaux de liaison à appuyer les efforts du Centre, en particulier dans le domaine des études de marché et de la commercialisation. Ces organismes ont aidé le Centre à organiser des études de marché et, dans certains cas, ils ont également donné des renseignements commerciaux et des avis sur les débouchés possibles. Un certain nombre de pays développés à économie de marché et de pays socialistes ont annoncé leur intention de fournir des services de cette nature concernant leurs marchés respectifs, à la demande expresse des pays en voie de développement intéressés. Plusieurs pays, en particulier les pays socialistes, pensent le faire par l'intermédiaire d'institutions existantes, telles que les chambres nationales de commerce, tandis qu'un certain nombre de pays développés à économie de marché envisagent la mise en place, à cette fin, d'un mécanisme spécial conçu sur le modèle du Centre de promotion des importations en provenance des pays en voie de développement, créé le 1^{er} janvier 1971 par le Gouvernement des Pays-Bas, à Rotterdam.

59. Le mécanisme institutionnel que les pays développés à économie de marché et les pays socialistes pourraient utiliser pour fournir aux pays en voie de développement une assistance en matière d'études de marché et de commercialisation variera sans doute selon les conditions juridiques, administratives ou autres, mais il serait bon que les gouvernements cherchent à s'entendre sur la portée de l'assistance à octroyer. En ce qui concerne l'ouverture de nouveaux marchés aux produits des pays en voie de développement, les organismes de promotion des importations des pays développés à économie de marché et des pays socialistes pourraient se doter des moyens nécessaires pour répondre aux demandes d'assistance des intéressés dans les domaines suivants:

a) Diffusion de renseignements sur les débouchés et évaluation des possibilités de commercialisation de produits déterminés;

b) Conseils aux exportateurs des pays en voie de développement sur l'adaptation des produits aux exigences de la clientèle;

c) Etablissement de relations commerciales entre les exportateurs des pays en voie de développement, d'une part, et les importateurs, les intermédiaires ou les grossistes, d'autre part;

d) Services à l'intention des hommes d'affaires de pays en voie de développement en voyage à l'étranger;

e) Assistance aux représentants commerciaux des pays en voie de développement dans le domaine des études de marché et de la promotion commerciale;

f) Organisation de missions commerciales;

g) Organisations de campagnes publicitaires, par exemple participation à des foires commerciales, expositions commerciales, promotion au niveau des points de vente, etc.

B. — PROMOTION DES EXPORTATIONS DE PRODUITS PRIMAIRES

60. Pendant plusieurs années encore, les gains en devises de la plupart des pays en voie de développement dépendront dans une large mesure des exportations de produits primaires traditionnels. Bien que ces produits soient en butte à de sérieuses difficultés sur le marché international, en particulier ceux que menace la concurrence des produits synthétiques de remplacement, et bien qu'un certain nombre d'entre eux intéressent des groupes de pays en voie de développement, il n'y a pas eu d'effort concerté d'une ampleur suffisante pour augmenter les recettes provenant de l'exportation desdits produits grâce à des politiques commerciales nouvelles, à des activités de promotion ou à l'adaptation des produits. Ce sont là des domaines où la collaboration entre les pays en voie de développement exportateurs pourrait contribuer notablement à accroître les recettes d'exportation tirées des produits en question. Comme on l'a déjà indiqué, les pays en voie de développement reconnaissent de plus en plus l'importance d'une telle collaboration mais peu d'entre eux possèdent l'infrastructure institutionnelle, le savoir-faire ou les services de recherche technique nécessaires pour entreprendre une action commune. Les pays en voie de développement ont besoin

d'aide pour effectuer les études préliminaires qu'exigent les mesures d'ordre institutionnel à prendre sur place et à l'étranger; il faut aussi leur accorder une assistance technique et financière aux premiers stades de l'exécution des programmes communs jusqu'à ce que l'action entreprise soit suffisamment assurée.

61. Les pays importateurs — pays développés à économie de marché et pays socialistes — pourraient aider les pays en voie de développement à organiser une campagne commune de commercialisation et de promotion pour certains produits traditionnels en encourageant leurs organismes d'importation à y collaborer et en offrant les services de leurs centres de recherche en vue de trouver de nouvelles utilisations finales et d'améliorer les produits en question.

62. Une forme d'action concertée envisagée par les pays en voie de développement exportant du bois d'œuvre tropical, en collaboration avec un certain nombre d'institutions de pays développés, est la création d'un office des bois d'œuvre tropicaux.

C. — FORMATION EN MATIÈRE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

63. Le manque de personnel qualifié pour accomplir les différentes tâches spécialisées qu'impliquent l'élaboration et la mise en œuvre des programmes nationaux de promotion des exportations a beaucoup gêné l'expansion des ventes à l'étranger de nombreux pays en voie de développement. Dans le cadre de l'assistance internationale on s'emploie activement à organiser à l'intention de ces pays des programmes de formation pour la promotion et la commercialisation des exportations. Mais ces programmes, tels qu'ils sont actuellement conçus, ne permettent de satisfaire qu'une part assez limitée des besoins, étant donné l'étendue du domaine en cause et la multiplicité des éléments qu'il englobe. Il faut intensifier notablement les efforts en vue de former un plus grand nombre de spécialistes dans le secteur public comme dans le secteur commercial.

64. Pour ce faire, une conception régionale de la formation, ayant une assise suffisamment large, s'impose. Un certain nombre de pays en voie de développement ont des établissements d'enseignement et des centres de formation où pourraient être introduits, dans le domaine de la promotion et de la commercialisation des exportations, des programmes permettant de répondre aux besoins non seulement d'un pays déterminé, mais aussi de groupes de pays compris dans une région ou une sous-région. L'utilisation des possibilités qu'offrent certaines institutions régionales pour dispenser une formation dans ces domaines est aussi à envisager.

65. Une telle opération nécessiterait au départ une assez importante assistance internationale, sous forme de capitaux et de services de spécialistes, pour l'organisation des installations et des programmes de base; une fois établis, les centres de formation pourraient, dans une large mesure, subvenir à leurs propres besoins.

66. Il est suggéré que les pays en voie de développement examinent la possibilité de recourir aux ressources du PNUD pour la mise en place d'institutions de ce type. Il s'agit d'un domaine pouvant présenter aussi un intérêt

considérable pour les pays donateurs qui fournissent aux pays en voie de développement une aide en matière de promotion des exportations, puisque le financement de la formation contribuerait dans une large mesure à mettre les pays en voie de développement à même de satisfaire à leurs propres besoins et de résoudre leurs propres problèmes.

D. — FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

67. Des changements d'une portée considérable se sont produits dans la structure des exportations d'un certain nombre de pays en voie de développement au cours des dernières années. La dépendance à l'égard des exportations de produits primaires traditionnels est devenue moins forte et la part des articles manufacturés dans leurs ventes à l'étranger a augmenté régulièrement. Cet essor des exportations de produits industriels a fait ressortir l'insuffisance des moyens disponibles à l'heure actuelle pour financer ce nouveau type d'exportation.

68. L'efficacité de la promotion des ventes d'articles manufacturés, en particulier de biens d'équipement, biens intermédiaires et biens de consommation durables, dépend non seulement de la qualité, du prix, des conditions de livraison et du service après vente, mais aussi de la possibilité qu'a le fournisseur ou le pays exportateur de consentir des délais de paiement. Cela s'applique particulièrement aux pays en voie de développement où, en raison des contraintes financières, les conditions de crédit jouent un rôle déterminant dans la plupart des importations. Avec l'intensification de la concurrence entre fournisseurs dans le monde, la durée du crédit à l'exportation s'est allongée et les conditions de ce crédit se sont libéralisées. Le résultat des efforts déployés par les pays en voie de développement en vue de promouvoir les exportations de leurs fabricants et d'intensifier leurs échanges les uns avec les autres dépendra donc beaucoup de la mesure dans laquelle ils peuvent offrir des conditions de crédit concurrentielles.

69. Le problème se pose à deux niveaux: sur le plan national et sur le plan international. Au niveau national la solution réside dans l'octroi aux exportateurs de moyens de financement et de crédit, en monnaie locale, dans le cadre d'un programme national global de promotion des exportations. Nombreux sont les pays en voie de développement qui ont déjà pris des dispositions en ce sens et plus nombreux encore ceux qui étudient actuellement des mesures à appliquer ultérieurement. Une assistance technique est accordée en vue d'appuyer de telles initiatives, mais ces efforts ne résolvent qu'une partie du problème — ils permettent de pourvoir seulement aux besoins des différents exportateurs, en monnaie locale.

70. A l'échelon international, il s'agit d'un problème collectif qui intéresse le pays tout entier puisque le crédit à l'exportation octroyé aux acheteurs étrangers est en fait une exportation de capital. Comme les pays en voie de développement ont absolument besoin d'importer des capitaux étrangers, il leur est particulièrement difficile d'offrir des conditions acceptables de crédit à l'exportation. En d'autres termes, l'éternel problème de devises des pays en voie de développement empêche ces derniers de consentir des conditions de crédit concurrentielles aux importateurs étrangers. Il faut donc leur donner les

moyens d'accorder des conditions intéressantes pour une vaste gamme de produits et en même temps de recouvrer la valeur en devises des marchandises exportées au moment de l'expédition, de façon à ne pas aggraver encore la situation déjà précaire de leurs exportations financières avec l'extérieur.

71. Les pays considérés peuvent essayer de se procurer des fonds sur le marché financier international sur la foi de documents d'exportation. Cela s'est toutefois révélé très difficile car beaucoup de pays en voie de développement ne peuvent satisfaire à certaines exigences de principe fondamentales des établissements de prêts — par exemple, marché financier local organisé, monnaie librement convertible et stabilité propres à assurer un climat de sécurité financière. En outre, ces capitaux coûtent chers sur le marché libre, à moins que les effets d'exportation ne soient garantis par une institution internationale, car le taux d'intérêt consenti est fonction de la valeur de la couverture obtenue. Les transactions de ce genre impliquent également, dans chaque cas, des négociations sur le montant du crédit, le taux d'intérêt, les délais de paiement, etc.; elles nécessitent l'adoption d'un certain nombre de mesures par divers organismes qui ne peuvent pas toujours conclure avec la rapidité voulue les accords indispensables à une promotion efficace des exportations.

72. Un mécanisme international est donc nécessaire pour aider les pays en voie de développement à résoudre leur problème de devises en ce qui concerne le crédit à l'exportation. Un tel mécanisme permettrait aux pays en voie de développement de consentir des crédits aux acheteurs étrangers de certaines catégories de marchandises; les crédits seraient financés ou refinancés et ils seraient garantis afin de pouvoir être facilement réescomptés sur le marché international des capitaux. Il faudrait étudier plus à fond la nature exacte de cette assistance et du mécanisme institutionnel qui permettrait de la dispenser mais les objectifs généraux devraient être les suivants:

- a) Assurer le refinancement des crédits consentis par les établissements du pays exportateur;
- b) Procurer des fonds aux acheteurs du pays importateur moyennant garantie de leur gouvernement;
- c) Accorder au pays exportateur un crédit global utilisable en échange d'effets d'exportation.

73. Cette énumération vise à appeler l'attention de la Conférence sur les besoins les plus urgents que l'assistance technique et financière internationale aiderait certainement beaucoup à satisfaire puisque la Conférence offre la possibilité d'examiner, au niveau intergouvernemental, les grandes lignes de la collaboration future entre les pays développés à économie de marché et les pays socialistes d'une part, et les pays en voie de développement, d'autre part, dans le domaine de la promotion des exportations. Il ne s'agit pas d'un examen approfondi portant sur tous les aspects techniques des problèmes soulevés; en effet la Conférence n'est peut-être pas l'instance appropriée pour un tel examen et il existe d'autres organes compétents en la matière.

74. Compte tenu de l'augmentation rapide de la demande d'aide à la promotion des exportations, il est inévitable que les programmes d'assistance, tant bilatérale que multilatérale, intéressant ce domaine connaissent un essor appréciable au cours des prochaines années. Il est essentiel que les organismes internationaux par l'intermédiaire desquels les programmes multilatéraux sont exécutés soient dotés des moyens nécessaires pour mettre au point un programme d'assistance sensiblement plus vaste et plus varié que le programme actuellement en cours d'exécution. Pour être appliqué de façon efficace, ce programme élargi exigera, outre des ressources financières, du personnel spécialisé. Les institutions internationales, par conséquent, voudront sans doute être assurées de la collaboration des pays développés à économie de marché et des pays socialistes ainsi que de ceux des pays en voie de développement qui ont déjà acquis un certain savoir-faire dans le domaine de l'exportation.

ACTES DE LA TROISIÈME SESSION DE LA CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

Sommaire des volumes de la collection *

Volume I. — Rapport et annexes

Ce volume renferme le rapport de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement sur sa troisième session.

Le rapport expose le cadre et les objectifs de la troisième session de la Conférence, ainsi que les activités du mécanisme permanent de la CNUCED dans l'intervalle écoulé entre la deuxième et la troisième session. Il contient un résumé de la discussion générale, les conclusions formulées à la fin de la session et des directives relatives aux futurs travaux. Le texte complet des résolutions et autres décisions adoptées par la Conférence, ainsi que celui des observations et réserves présentées par les délégations au sujet de ces décisions figurent dans l'annexe I. Dans l'annexe VI, est reproduit le texte des rapports concernant les commissions et autres organes de session de la Conférence. L'annexe VII renferme le texte des propositions que la Conférence a renvoyées au Conseil du commerce et du développement.

Dans l'annexe VIII sont reproduits d'« Autres documents de base », dont le texte des déclarations faites à la cérémonie inaugurale, de certaines autres déclarations et des messages reçus de chefs d'Etat et de gouvernement. La même annexe donne en outre le texte de certaines déclarations faites par des groupes de pays et des délégations avant ou pendant la session.

Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.4.

Volume I A (miméographié)

La première partie de ce volume contient les résumés des déclarations faites par les chefs de délégation aux séances plénières de la Conférence, et la deuxième, les comptes rendus analytiques des séances plénières de la Conférence, de la 84^e à la 119^e.

Volume II. — Commerce des marchandises

La première partie de ce volume contient certaines études présentées à la Conférence et relatives aux problèmes et politiques des produits de base. Ces études exposent les faits nouveaux concernant la politique internationale des produits de base, l'accès aux marchés, la politique des prix, la diversification des produits de base et la compétitivité des produits naturels; l'une d'elles traite des questions soulevées par l'exploitation des minéraux du fond des mers.

La deuxième partie du volume II renferme des études présentées à la Conférence au sujet du commerce et des articles manufacturés et semi-finis. L'un des documents expose les principales caractéristiques des arrangements préférentiels élaborés à la CNUCED et des schémas

appliqués jusqu'ici par certains pays donneurs de préférences. D'autres études retenues aux fins de publication dans ce volume analysent un programme de libéralisation des restrictions quantitatives et autres obstacles tarifaires opposés, dans les pays développés, aux produits dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en voie de développement. Des documents ayant trait aux mesures d'aide aux aménagements de structure, aux pratiques commerciales restrictives et à la promotion des exportations figurent également dans la deuxième partie.

Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.5.

Volume III. — Financement et invisibles

La première partie de ce volume contient des études présentées à la Conférence au sujet de divers aspects de la mobilisation des ressources financières pour le développement.

Les études retenues aux fins de publication dans ce volume passent en revue les problèmes relatifs à la croissance économique et au financement du développement, à la mobilisation des ressources pour le développement, au financement extérieur du développement, au « lien » et aux sorties de ressources financières des pays en voie de développement. Un rapport sur les investissements privés étrangers considérés dans leurs rapports avec le développement et mettant en lumière les principaux problèmes dans ce domaine est inclus dans le même volume.

La deuxième partie de ce volume renvoie à trois études consacrées aux transports maritimes, à savoir: *Les transports maritimes dans les années 70*, *La réglementation des conférences maritimes (Code de conduite des conférences maritimes)* et *Entreprises multinationales de transports maritimes*, qui ont été présentées à la Conférence et qui sont publiées séparément ¹.

Un chapitre contient des rapports sur les assurances et les pays en voie de développement ainsi que sur le tourisme et les pays en voie de développement, qui sont des versions abrégées d'études antérieures présentées à la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, à sa cinquième session.

La deuxième partie renferme en outre un rapport sur le rôle spécifique du transfert des techniques pour stimuler le développement économique et faciliter l'accès aux techniques perfectionnées, ainsi qu'un rapport sur les politiques suivies en matière de transfert des techniques dans les pays du Pacte andin.

Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.6.

¹ Publications des Nations Unies, numéros de vente: F.72.II.D.15, F.72.II.D.13 et F.72.II.D.17, respectivement.

* Quatre volumes imprimés et un volume miméographié.

Volume IV. — Revue générale et problèmes particuliers

Dans ce volume est faite la revue du commerce international et du développement qui donne des renseignements de base sur les principaux événements survenus en matière de politique générale et sur les principales mesures internationales adoptées depuis la deuxième session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Ce volume renferme aussi des études sur l'évolution à long terme des termes de l'échange et les principaux problèmes de l'expansion du commerce et de l'intégration économique entre pays en voie de développement. D'autres études retenues aux fins de publication dans le même volume ont trait à une

comparaison entre deux grands groupements économiques, groupements d'Europe occidentale et Conseil d'aide économique mutuelle, ainsi qu'à l'expansion du commerce et de la coopération économique entre les pays socialistes d'Europe orientale et les pays en voie de développement.

La dernière partie de ce volume contient trois rapports sur les mesures spéciales en faveur des pays en voie de développement les moins avancés et sur d'autres mesures spéciales se rapportant aux besoins propres aux pays en voie de développement sans littoral.

Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.73.II.D.7

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

67303602

Printed in Switzerland
3602—August 1973—1,325

Price: \$U.S.7.00
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication
Sales No. F.73.II.D.5
TD/180, Vol. II